Die Außenhandelsförderung in Deutschland seit 1918

Dr. Hildegard Gottberg

Druck der Buchdruckerei L. Mildner, Sprottau i. Schles.

Breslau 1931

Die Außenhandelsförderung in Deutschland seit 1918

Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften bei der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Schlesischen Friedrich-Wilhelms-Universität zu Breslau

vorgelegt von

Hildegard Gottberg
Diplom-Volkswirt.

Gedruckt mit Genehmigung
der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der
Universität Breslau.

Berichterstatter: Professor Dr. Hesse.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Dem Andenken meines Vaters.

Ein großer Teil des dieser Arbeit zugrunde liegenden Materials wurde mir von der Industrie- und Handelskammer Breslau zur Verfügung gestellt. Durch die Herren der Geschäftsführung der Kammer habe ich mancherlei Anregung erhalten, wofür ich an dieser Stelle meinen besten Dank ausspreche. Mein Dank gilt ganz besonders auch Herrn Professor Dr. Hesse für die Förderung und Unterstützung, die er mir bei der Abfassung der Arbeit zuteil werden ließ.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

A. Einleitung: Begriffliche Umgrenzung des Themas 1

B. Erster Teil: Wirtschaftspolitische Grundgedanken zu dem Problem der Außenhandelsförderung.

1. Kapitel: Die nachkriegszeitliche Konstellation der Weltwirtschaft . . . . . 2—6

2. Kapitel: Die wirtschafts- und reparationspolitische Konstellation Deutschlands . . . . 6—13

C. Zweiter Teil: Maßnahmen zur Außenhandelsförderung.

1. Kapitel: Der Nachrichtendienst . . . . . 14—35

I. Abschnitt: Nachrichtenbeschaffung . . . . 16—23

II. Abschnitt: Nachrichtensichtung . . . . . 23—30

III. Abschnitt: Nachrichtenverwertung . . . 30—35

2. Kapitel: Der Propagandadienst . . . . . 35—43

3. Kapitel: Der Finanzierungsdienst . . . . 43—62

I. Abschnitt: Exportkredite . . . . . 46—48

II. Abschnitt: Exportkreditbürgschaften . . . 48—62

D. Schlußbetrachtung 63

E. Literaturverzeichnis . . . . . 64—66

Begriffliche Umgrenzung des Themas.

In den letzten Jahren ist die Förderung des Außenhandels ein derartig selbstverständliches Bestreben in der praktischen Wirtschaftsführung geworden, daß man gleichsam den Leitsatz in ihr erkennen kann, in welchem alle auf dem Gebiete der Industriewirtschaft und Handelspolitik tätigen Kräfte des In- und Auslandes Ziel und Richtung finden. Die vorliegende Arbeit soll eingehend die Maßnahmen der deutschen Wirtschaft darstellen und würdigen, die sich aus diesem Satz herleiten. Die vorangestellte Betrachtung der weltwirtschaftlichen Entwicklung in der Kriegs- und Nachkriegszeit soll zeigen, daß diese erstrebte Förderung des Außenhandels in erster Linie Bedeutung hat im Sinne einer Steigerung der Ausfuhr, bewirkt durch die Eigenart der Strukturwandlungen in der Weltwirtschaft; ferner, daß die Frage der Außenhandelsförderung für Deutschland von besonderer Wichtigkeit ist. Es wird also grundsätzlich in dieser Arbeit als außenpolitisches Ziel die Aktivierung der deutschen Handelsbilanz bejaht.

Die Darstellung soll sich auf die wesentlichen Faktoren zur Erreichung dieses Zieles beschränken, also alle jene, nur auf Umwegen im Sinne einer Exportförderung wirksamen Momente außer Acht lassen. So sollen z. B. Fragen der Handelsvertragspolitik, der Steuer- und Sozialpolitik nur soweit herangezogen werden, als sie zum allgemeinen Verständnis erforderlich sind. Die Untersuchung beginnt mit der Beendigung des Weltkrieges, da für Deutschland erst von diesem Zeitpunkt an die Frage der Außenhandelsförderung im oben dargelegten Sinne bedeutsam wird.

Erster Teil

Wirtschaftspolitische Grundgedanken zu dem Problem der Außenhandelsförderung.

Erstes Kapitel.

Die nachkriegszeitliche Konstellation der Weltwirtschaft.

Der Leitsatz von der Notwendigkeit der Exportförderung findet Berechtigung und Begründung einmal, wie gesagt, in dem nachkriegszeitlichen Status der Weltwirtschaft, der, als das Resultat besonderer Umlagerungen und veränderter Bedingungen der Weltwirtschaft während des Krieges, 1918 ein völlig anderes Gesicht gegenüber der Vorkriegszeit zeigte; zum anderen in der durch die Eigenschaft Deutschlands als tributzahlendes Schuldnerland besonders bedingten Lage der deutschen Wirtschaft.

Der Wiederaufbau des durch den Weltkrieg schwer geschädigten Organismus der Weltwirtschaft konnte sich nicht als eine restitutio status quo ante vollziehen, sondern mußte sich mit neuartigen Bedingungen auseinandersetzen. Stärkste wirtschaftliche Strukturwandlungen haben sich in der Welt vollzogen und gehen zum Teil noch vor sich.

Europa ist nicht mehr „the workshop of the world", es ist seiner Vorrangstellung, die es vor dem Weltkrieg ebenso in wirtschaftlicher wie in politischer und kultureller Beziehung behauptete, beraubt. Die absolute Bindung der produktiven Kräfte fast aller bedeutenden europäischen Mächte an die Kriegsschauplätze hatte eine Drosselung des Welthandels zur Folge, welche noch durch begleitende besondere Umstände, z. B. durch die Unsicherheit der

Meere, verstärkt wurde. Diese Tatsache, eine direkte Folge des Krieges, ist die primäre Ursache für die meisten anderen Umstellungen in der Weltwirtschaft oder zumindest der Grund für eine beschleunigte Entwicklung dieser Umwälzung, soweit sie schon vor dem Kriege eingeleitet war. Die vor dem Kriege von Europa versorgten, nur mehr konsumierenden Länder wurden genötigt, durch eigene Produktion die plötzlich fehlende Einfuhr zu ersetzen, was ihnen um so leichter fiel, je mehr die im Welthandel bisher aktivsten europäischen Mächte aus der Konkurrenz ausschieden und je mehr sie selbst schon vor dem Kriege Ansätze zur Verselbständigung gezeigt hatten. Sie sahen sich gezwungen, früher nach Europa ausgeführte Rohstoffe selbst zu verarbeiten und sich gegenseitig selbst zu versorgen. Die so gestärkte Produktionskraft ermöglichte einzelnen bald, über die Versorgung des eigenen Landes hinaus einen Export — wo dieser bereits vor dem Kriege vorhanden war, seine wesentliche Steigerung. Obendrein fand sich, zugleich in Umkehrung der Vorkriegslage, ein ausgezeichnetes Absatzgebiet in dem kriegführenden Europa für bestimmte Industrieerzeugnisse, vor allem also für Kriegsmaterial, was insbesondere von den Vereinigten Staaten von Amerika intensiv ausgenutzt wurde. Aus dieser Situation ergibt sich ein bedeutender wirtschaftlicher Aufschwung einer Reihe bisher fast ausschließlich auf Rohstoffexport eingestellter Länder. Kennzeichnend für diese Entwicklung ist die allgemein stark fortgeschrittene Industrialisierung.

Den größten Umsatz erreichen unbestritten die Vereinigten Staaten von Amerika. Während sie vor dem Kriege im Welthandel hinter Großbritannien und Deutschland an dritter Stelle rangierten, sind sie nach dem Kriege an die erste Stelle gerückt und haben die anderen Staaten weit hinter sich gelassen. Der Anteil der Vereinigten Staaten am Gesamtumsatz der Welt betrug 1913: 10,4 Prozent, 1926: 14,7 Prozent. Der Anteil Großbritanniens machte 1913: 11,2 Prozent, 1926: 13,8 Prozent des Weltumsatzes aus. Deutschlands Anteil ging von 12,2 Prozent im Jahre 1913 auf 7,6 Prozent im Jahre 1926*) zurück.

Die Industrien Japans sind heute durchaus imstande, die Bedürfnisse ihrer einheimischen Wirtschaft zu einem großen Teil

*) „Die Wirtschaft des Auslandes," herausgegeben vom Statistischen Reichsamt, Berlin 1928.

selbst zu befriedigen und gleichzeitig in erhöhtem Maße als Anbieter ihrer Produkte auf fremden Märkten in Erscheinung zu treten. Während die japanische Ausfuhr im Jahre 1913: 52,7 Millionen Yen betrug, war sie 1920 bereits auf 162,4 Millionen Yen gestiegen und betrug 1928 164,3 Millionen Yen*).

Die englischen Herrschaftsgebiete, früher nur als Bezugsquelle von Rohstoffen wichtig, sind mehr und mehr durch fortschreitende Industrialisierung selbständig geworden und drängen immer stärker expansiv auf den Weltmarkt, das Mutterland trotz seiner Bemühungen um Errichtung eines „inneren" Marktes innerhalb des britischen Weltreichs mit diesen Emanzipations-Bestrebungen empfindlich treffend. Ebenso vermögen die südamerikanischen und auch afrikanischen Staaten in größerem Umfange an die selbständige Verarbeitung ihres Rohmaterials zu gehen.

Große Fortschritte der Technik haben dieser Entwicklung Vorschub geleistet: die ausgedehnte Nutzbarmachung der Elektrizität, die Verwendung des Erdöls statt der Kohle als Energiespender usw. haben die Unabhängigkeit der Ueberseeländer von Europa in starkem Maße gefördert. Statt Holz werden Papier und Papierwaren, statt Vieh Fleisch und Konserven ausgeführt. Neben dem verstärkten Angebot von Halbfabrikaten steht ein solches von Fertigwaren, das die Absatzmöglichkeiten der alten europäischen Kulturländer stark einengt und ihre Industrien zum Teil zu einer völligen Umstellung zwingt.

Mit der Verdrängung der bisher den Welthandel beherrschenden europäischen Staaten durch die Aktivierung der Produktionskräfte in den außereuropäischen Ländern ging jedoch nicht etwa eine Herabsetzung der Produktion in den europäischen Staaten parallel. Im Gegenteil bedingte die erhöhte Leistung, die der Krieg von den einzelnen Volkswirtschaften forderte, selbstverständlich auch eine erhöhte Produktion. In den kriegführenden Staaten wurde neben den vorhandenen auch noch der Ausbau neuer Industrien notwendig, um Ersatz für den Wegfall oder Mangel von Einfuhrartikeln zu schaffen. Augenfälligstes Beispiel ist England, das ehemalige klassische Freihandelsland, mit seiner Umstellung auf den Ausbau der „Schlüsselindustrien". Aehnliches gilt für die am Krieg passiv beteiligten Staaten wie die Schweiz, Skandi-

*) „Die Wirtschaft des Auslandes," herausgegeben vom Statistischen Reichsamt, Berlin 1928.

navien, Dänemark, Holland. Diese aus Gründen der Selbstversorgung zur Herstellung von Kriegsmaterial ausgebauten Industrien bemühen sich nach dem Kriege, durch Umstellung auf die Produktion einer weltmarktfähigen Ware möglichst ihre Aktivität zu erhalten. Gesteigert wird die Produktionsfähigkeit der europäischen Gebiete noch wesentlich durch den Selbstbehauptungswillen der neuen, durch den Frieden von Versailles geschaffenen Jungstaaten, welche ebenso auf wirtschaftlichem wie auf politischem Gebiet sich unbedingt Geltung zu verschaffen suchen.

Das Bild der heutigen Weltwirtschaft unterscheidet sich also von dem der Vorkriegszeit in der Hauptsache durch die allgemein bedeutend erhöhte Produktionskapazität. Aus dieser erklärt sich die Notwendigkeit verstärkter Ausfuhr. Als Beweis für die allgemeine intensive Zunahme der Ausfuhr möge eine Statistik des „National Foreign Trade Council" in New York über die Entwicklung des Welthandels dienen. Danach hatte der Handelsverkehr von 91 Staaten, auf die 95 Prozent des internationalen Handels entfallen, folgende Werte:

1913:	20,055	Millionen Dollar,
1925:	20,455	„ „
1926:	21,025	„ „
1927:	22,857	„ „
1928:	23,657	„ „

(Den Berechnungen liegt der Wert des Dollars von 1913 zugrunde.*)

Das Welthandelsvolumen hat also in den Jahren 1913 bis 1928 eine absolute Zunahme von 3,603 Millionen Dollar erfahren.

Das sich so intensiv auf dem Weltmarkt geltend machende Expansionsbestreben einer Reihe bisher untergeordneter Länder tritt mit den bisherigen Lieferern des Weltmarktes in siegreiche Konkurrenz. Diese sind dadurch gezwungen, mit allen Mitteln auf eine Erhöhung der Menge und des Wertes ihrer eigenen Exportgüter hinzuarbeiten, um sich behaupten zu können; dies umsomehr, als auch die anderen Länder im Verein mit der notwendigen Ausnutzung der Produktionskapazität der alten und neuen Industrien eine planmäßige Förderung der Ausfuhr betreiben. England, Frankreich, die Vereinigten Staaten besitzen

*) Art. H. Kanings: „Der Sinn der Exportentwicklung," Industrie- und Handelszeitung Nr. 17 vom 21. Januar 1930.

heute einen bis ins kleinste ausgebauten Apparat zur Förderung des Außenhandels. In Italien ist in dem „Instituto Nazionale per l'Esportazione" eine ganz auf nationale Ausfuhrinteressen abgestellte Einrichtung geschaffen worden. Die Tschechoslovakei besitzt ein Gesetz, das Steuerermäßigungen vorsieht für diejenigen Industrien, die ihre Produkte in großem Umfange ausführen. Kurz, heute gibt es wohl kaum einen am internationalen Handelsverkehr interessierten Staat mehr, der nicht systematisch Exportförderung treibt.

Zu den bereits angeführten wesentlichsten Motiven, welche allseits eine Außenhandelsförderung veranlassen, wäre noch der erhöhte Bedarf der einzelnen Länder also auch Deutschlands, nach gegenseitigem Austausch zu nennen, welcher ein Ausdruck der fortschreitenden Zivilisation ist. Der Konsum des Einzelnen ist gestiegen und differenzierter geworden. Daraus ergibt sich die heute wohl über Kriegs- und Nachkriegspsychose hinaus allgemein anerkannte Notwendigkeit der weltwirtschaftlichen Interessensolidarität. Jedes Land verfügt über eine bestimmte Kapazität für die einzelnen Produkte. Die moderne Kulturentwicklung mit ihrer Steigerung der Bedürfnisse zwingt über diese relative Knappheit der Produktionskapazitäten hinaus zum Anschluß an den Weltwarenaustausch. Theoretisch zeigt die Anerkennung der weltwirtschaftlichen Verflechtung das Programm der Genfer Weltwirtschaftskonferenz vom Jahre 1927, das allen Nationen den unverzüglichen Abbau der Zollschranken, die dem internationalen Warenverkehr schwere Hemmnisse bereiten, empfiehlt. Daß der Wille zur Ausführung dieses Programms da ist, zeigen auch die Arbeiten des Völkerbundes zur Vereinheitlichung der Zollnomenklatur, zur Herbeiführung eines internationalen Tarifschemas; zeigen ferner die Verhandlungen der letzten Monate über den Abschluß eines Zollfriedens.

Zweites Kapitel.

Die wirtschafts- und reparationspolitische Konstellation Deutschlands.

Aus den bisherigen Betrachtungen geht hervor, daß der Leitsatz von der Notwendigkeit der Exportförderung in gewissem Maße für alle Länder, damit also auch für Deutschland, Geltung

hat. Für Deutschland ist dieses Postulat jedoch von besonders dringlicher Wichtigkeit: es hat die Bedeutung einer Existenzfrage! Denn die Belastung der deutschen Wirtschaft durch die Reparationen muß kaum ertragbar erscheinen. Die nachteilige Stellung Deutschlands als besiegtes Land kann wohl bis zu einem gewissen Grade durch die Berufung auf die programmatisch verkündete Idee von der Interessensolidarität der Völker und durch die Förderung eben dieser Idee ausgeglichen werden. Es darf aber nicht vergessen werden, daß im Gegensatz zu dieser oben näher bezeichneten Aktion des Völkerbundes zur Erleichterung und Belebung der internationalen Handelsbeziehungen zur gleichen Zeit durch die ganze Welt eine Welle des Protektionismus läuft.

Die praktische Handelspolitik einer Reihe von nach Autarkie strebenden Ländern geht dahin, durch Schutzzölle und Einfuhrverbote systematisch fremde Konkurrenz vom einheimischen Markt fernzuhalten. Insbesondere sind es die neuen Kleinstaaten Europas, die aus dem Bestreben heraus, ihre vielfach noch in der Entwicklung begriffenen Industrien gegenüber der Auslandskonkurrenz zu schützen und vom Auslandsbezug unabhängig zu werden, sich mit hohen Zollschranken umgeben und damit dem Protektionismus neuen Antrieb verleihen.

So ist schließlich das Außenhandelsvertragssystem der am Welthandel interessierten Staaten ein grundlegend anderes geworden: Bestand es vor dem Kriege, aufgebaut auf dem Grundsatz liberaler Wirtschaftspolitik, in einem freizügigen Verkehr von Menschen, Waren und Kapital, der praktisch seinen Niederschlag in langfristigen Handels- und Zollverträgen mit dem Grundsatz der Meistbegünstigung fand, so ist es in der Nachkriegszeit zum Ausdruck stärksten Protektionismus geworden, der gegenwärtig durch die Handhabung komplizierter zollpolitischer Maßnahmen die etwas abgeebbte Hochflut der als Folge des Krieges anzusehenden reinen Außenhandelsverbote mit gleichem Nachdruck ersetzt.

Deutschland hat seit Kriegsende trotz seines in stetem Ausbau befindlichen Netzes von Handelsverträgen sich dauernd einer Hochflut von Abwehrmaßnahmen der anderen Staaten gegenüber gesehen. Das hochschutzzöllnerische England wandte auf Grund seiner „Safeguarding of Industry Act" in den Jahren 1923 und 1924 eine Reihe von Antidumping-Zöllen gegen das inflatorische Deutschland an. Seine Subventionspolitik ist wie die spanische auf den Ausbau eigener Industrien und somit auf den Ausschluß frem-

der Anbieter gerichtet. Ein bestimmter Teil deutscher Erzeugnisse unterlag bis zum Jahre 1928 der Diskriminierung bei der Ausfuhr nach Frankreich, und noch heute enthalten die französischen Zollbestimmungen, gestützt auf ein überprotektionistisches Doppeltarifsystem, eine große Reihe schwieriger Umrechnungsvorschriften für den deutsch-französischen Warenverkehr. Italien gibt seinen Abschlußbestrebungen nicht so sehr durch hohe Zölle als durch eine Menge staatlich unterstützter Abwehrmaßnahmen, der sogenannten „bataglia economica", Ausdruck. Die Vereinigten Staaten von Amerika sind hochschutzzöllnerisch eingestellt; China und die Türkei haben erst im letzten Jahre erhöhte Wertzölle herausgebracht. Diese Hemmungen sind natürlich nur durch besondere, dem Export dienliche Maßnahmen Deutschlands einigermaßen wettzumachen.

Am dringlichsten verlangt indeß unsere Aufmerksamkeit die äußerst ernsthafte Lage, in die die deutsche Wirtschaft durch die Reparationsverpflichtungen gedrängt worden ist. Das Problem, wie wir die von uns verlangten Zahlungen aufbringen und transferieren, ist die brennendste Frage unserer Wirtschaftsführung. Die ungeheure Höhe der Tributforderungen macht uns die Begleichung durch vorhandenes Kapital unmöglich, zumal die hauptsächlich in Betracht kommende Quelle für diese Kapitalbeschaffung, die Auslandsguthaben, durch welche z. B. Frankreich 1871 seine Kriegsschulden bezahlte, bereits durch die ersten Konfiskationen auf Grund des Versailler Vertrages versiegt ist. Es bleiben somit nur folgende Wege, die zur Tributleistung erforderlichen Werte herbeizuschaffen: erstens der Weg der Einsparung, zweitens der der Mehrleistung. Nur die weitestgehende Ausnutzung beider Möglichkeiten gibt einigermaßen Aussichten, unseren Verpflichtungen nachkommen zu können.

Nun ergibt sich bei dem Versuch der praktischen Durchführung der ersten Forderung, der Wertebeschaffung durch Einsparung, daß ihre Ausnutzbarkeit beschränkt ist. Einsparung könnte erfolgen durch Herabsetzung des allgemeinen Konsums, was vor allem durch eine Einschränkung der Einfuhr zu erreichen wäre. Theoretisch müßte eine Verringerung des Konsums schon dadurch entstehen, daß die allgemeine Konsumkraft durch die Tributbelastung geschwächt wird; sie müßte somit ein Freiwerden von Gütermengen zur Folge haben, die zur Tributzahlung verwendet werden könnten. Praktisch ist aber bekanntlich der durchschnittliche Lebensstandard erheblich gestiegen, und die Schuldbelastung äußert sich in einer

Verminderung der Kapitalbildung. Eine zwangsweise Herabsetzung des Verbrauchs könnte nun durch eine Einschränkung der Einfuhr herbeigeführt werden. Rücksichten auf unser Handelsvertragssystem aber zwingen uns, nicht die Einfuhr von Waren zu verhindern, an deren Import nach Deutschland andere Länder vorwiegend interessiert sind. Sicher wäre mindestens durch den Verzicht auf Luxuseinfuhr eine gewisse Einsparung zu erreichen; aber abgesehen davon, daß bei den immer differenzierter werdenden Bedürfnissen der einzelnen Volkswirtschaften die Grenze für den Beginn der Luxuseinfuhr und das Aufhören einer notwendigen Einfuhr schwer zu ziehen ist, dürfte die Bedeutung unserer Luxuseinfuhr vielfach überschätzt werden. Unsere Einfuhr an Wein und Spirituosen z. B. macht nur etwa einhalb Prozent unserer Gesamteinfuhr aus. Es wäre auch fraglich, ob bei Verhinderung dieser Einfuhr in Wahrheit eine Einschränkung des Luxuskonsums erfolgen und nicht vielmehr eine Verschiebung auf inländischen Luxusbedarf stattfinden würde, wodurch zwar eine Erleichterung des Transfers eintreten würde, die zur Tributzahlung erforderlichen Gütermengen aber nicht frei werden könnten.

Die wesentlichsten Bedenken gegen die Einschränkung der Einfuhr muß aber die Ueberlegung eingeben, daß Deutschland infolge der besonderen Konstruktion seiner Industrien in weitestem Maße auf die Einfuhr ausländischer Rohstoffe angewiesen ist; daß Deutschland ferner schon vor dem Kriege wie jeder ausgesprochene Industriestaat gezwungen war, einen großen Teil von Lebensmitteln aus dem Ausland zu beziehen. Durch die Abtretung erheblicher Landgebiete auf Grund des Versailler Vertrages und den Verlust der Kolonien ist obendrein die deutsche Rohstoff- und Lebensmittelbasis stark eingeschränkt worden. Deutschland hat 8,2 Prozent seiner Bevölkerung, aber 12,2 Prozent seiner Fläche verloren. So steht der Gesamtheit des Volkes ein wesentlich verkleinerter Nahrungsspielraum gegenüber. Es ist also nicht zu verkennen, daß eine Verwirklichung der sogenannten neomerkantilistischen Bestrebungen auf Umstellung der Inlandsproduktion zur Selbstversorgung und möglichsten Ausschaltung des Auslandes, obgleich sie in der Technik realisierbar wäre, kaum die erwünschte Ersparnis bringen würde. Im Gegenteil würde die Produktion durch die notwendige Umstellung unverhältnismäßig höhere Kosten verursachen als ein Bezug derselben Waren aus dem Auslande. Es werden sich derartige Versuche stets nur in beschränktem Umfange

verwirklichen lassen, zum Beispiel in Richtung der heute diskutierten Agrarreform.

Nachdem also aus diesen Erwägungen festgestellt worden ist, daß die Einsparung der Tributzahlungen durch die Herabsetzung der Einfuhr in absehbarer Zeit nicht in erheblichem Maße positiv werden kann, bleibt das Schwergewicht auf der möglichst intensiv anzustrebenden Erhöhung der Ausfuhr lasten. Die Diskussion über dieses Problem hat sich prinzipiell mit zwei wesentlichen Faktoren auseinanderzusetzen.

Die Voraussetzung einer erhöhten Ausfuhr, die Beschaffung der Ausfuhrgüter durch entsprechende Ausweitung der industriellen Kapazität, ist aus dem bekannten Grunde, dem Mangel an inländischem Kapital zum Betrieb der Industrien, nicht ohne weiteres zu erfüllen. In der Frage der Heranziehung von Auslandskrediten wäre von dem Standpunkt dieser Arbeit aus eine Aufnahme von Auslandskapital ohne Bedenken zu bejahen, soweit sie tatsächlich einer Belebung und Umstellung der Exportindustrien zugute kommt. In diesem Rahmen dürften die von den Gegnern der Auslandskredite angeführten Befürchtungen, welche ihre Rentabilität bestreiten und auf die durch immer weitergehende Verschuldung fortschreitende Ueberfremdung unserer Wirtschaft hinweisen, nicht Geltung haben. Trotz dessen ist selbstverständlich die weitestgehende Unterstützung aller Bestrebungen, welche die inländische Kapitalbildung zu fördern geeignet sind und die Benutzung von Auslandskrediten ersetzen können, wünschenswert.

Die Berechnung des zweiten Faktors, die Aufnahmekapazität des Weltmarktes für die deutschen Warenmengen, steht nicht soweit in unserem Ermessen; sie kann uns als variable, von uns wenig beeinflußbare Größe unüberwindbare Schwierigkeiten bereiten. Die quantitative Aufnahmefähigkeit der Auslandsmärkte leidet insofern, als unser kreditbelastetes Land weniger imstande ist, fremde Waren zu kaufen, was sich auf die Zahlungsfähigkeit des Auslandes - besonders auch des neutralen Auslandes - auswirkt. Diese Staaten antworten durch Schutzzölle gegen die fremde Konkurrenz, und so geben die Reparationen indirekt den Anlaß dazu, den Protektionismus weiter auszudehnen. Man könnte hier dagegen einwenden, daß ein bestimmtes Maß von Gütern durch die in den Reparationsbedingungen vorgesehenen Sachleistungen abgenommen werden müsse. Bekanntlich sieht aber der Youngplan einen Abbau der Sachleistungen innerhalb von zehn Jahren vor.

Nach Ablauf dieser Zeit wird dann das Empfangsproblem für unsere zusätzlichen Warenmengen erst recht Bedeutung gewinnen. Wie weit hier die im Youngabkommen vorgesehene Funktion der Bank für internationalen Zahlungsausgleich, erneute Absatzgebiete zu schaffen, wirklich einer deutschen Exportförderung und somit einer erleichterten Abdeckung der Reparationsverpflichtungen dienen kann, wird davon abhängen, wie sich die Praxis dieser Bank in Zukunft gestaltet.

Für das qualitative Empfangsproblem ist eine Bemerkung Josiah Stamps kennzeichnend: „Diejenigen Artikel, in denen Deutschlands Stärke liegt, sind doch überwiegend weitgehend spezialisierte Erzeugnisse der verarbeitenden Industrie; sie könnten im Auslande auch bei starkem Preisfall im allgemeinen nur mäßige Zunahme ihres Absatzes finden.“*) Tatsächlich muß die Aufnahmekapazität der Einzelwirtschaften für hochwertige spezialisierte Erzeugnisse in gewissem Maße beschränkt sein, wenn auch infolge ihrer ständig sich steigernden Bedürfnisse hoch industrialisierte Länder die besten gegenseitigen Abnehmer sind. Einer Förderung der Ausfuhr stehen in Deutschland deshalb besondere Schwierigkeiten entgegen, als das Schwergewicht unserer Ausfuhr auf Erzeugnissen der auf den Import von Rohstoffen und Halbfabrikaten angewiesenen Veredelungsindustrien beruht. So findet durch eine Steigerung der Ausfuhr, der eine Steigerung des Imports vorangegangen sein muß, eine Aktivierung also nicht in Höhe des gesamten ausgeführten Produktes statt, sondern nur in Höhe der Differenz zwischen dem Wert des ausgeführten Fertigfabrikats und dem Wert des eingeführten Rohstoffes, bzw. Halbfabrikates, eine Wertdifferenz, deren Größe sich nach dem Umfang der Veredelungstätigkeit richtet. Interessant ist hier eine Bemerkung eines Exponenten der deutschen Exportindustrie, die A. Schindler in seinem Buch „Grundfragen der deutschen Handelspolitik“ anführt: „In jeder deutschen Ware stecken mindestens 25 Prozent Devisen als Anteil der im Lohn enthaltenen ausländischen Lebensmittel und Textilien. Werden dann noch ausländische Rohstoffe verwandt, so kommt sehr bald der Augenblick, wo der ganze Veredelungsfaktor vom Zoll (des Auslandes) aufgefressen wird.“**)

*) Adolf Weber: „Reparationen, Youngplan, Volkswirtschaft.“ Berlin 1929, Seite 40.

**) Axel Schindler: „Grundfragen der deutschen Handelspolitik,“ Berlin 1928, Seite 93.

Die aus der Tatsache der Reparationszahlungen gefolgerte allgemeingültige Forderung nach Erhöhung des Exports ergibt sich auch noch aus einer kritischen Untersuchung der Zukunftsaussichten für den deutschen Außenhandel.

Folgende Statistik stellt das Bild des deutschen Außenhandels in den letzten Jahren dar:

(sogenannte „korrigierte Werte")

	Einfuhr: (Werte in 1000 RM.)	Ausfuhr: (einschl. Reparationssachlieferungen)
1925	11 743 952	9 422 404
1926	9 701 400	10 561 207
1927	13 801 219	10 954 388
1928	14 001 258	12 275 589
1929	13 436 002	13 482 661*)

Die aus dieser Darstellung ersichtliche Aktivität der deutschen Handelsbilanz im letzten Jahre, die einen Ausfuhrüberschuß von fast 50 Millionen Mark darstellt und außer auf eine Drosselung der Einfuhr auch auf eine erhebliche Steigerung der Fertigwarenausfuhr zurückzuführen ist, ist geeignet, zu falschen Erwartungen für ihre zukünftige Gestaltung zu verleiten und scheinbar die Annahme zu begründen, daß bei der im Laufe der letzten Jahre stetig gestiegenen Ausfuhr die Passivität der Handelsbilanz überwunden und somit in gewisser Weise ein Zeichen für eine innere Wirtschaftsgesundung gegeben sei. Eine eingehende Untersuchung der Entwicklung des deutschen Außenhandels in den letzten Jahren zeigt aber, daß die Jahre 1926 und 1929 einen Ausfuhrüberschuß aufweisen, also gerade die Jahre, in denen Deutschland eine Stockung seiner Kapitalzufuhr aufzuweisen hatte, da dem Ausland im Jahre 1926 infolge der schweren innerwirtschaftlichen deutschen Krise eine Kapitalanlage nicht günstig erschien und im Jahre 1929 infolge des ungelösten Reparationsproblems und des erhöhten Kapitalbedarfs der Geldgeber, insbesondere der Vereinigten Staaten selbst, der internationale Kreditmarkt überhaupt stark angespannt war. Dieser zeitliche Zusammenhang weist auf eine ursächliche Beziehung zwischen der Tatsache der aktiven Handelsbilanz und der in diesen Jahren fehlenden Auslandskredite

*) Wirtschaft und Statistik 1930, 10. Jahrg. Nr. 7.

hin; denn einem Kapitalzustrom folgt in der Regel auch ein Warenzustrom. Die Aufnahme von Kapital bewirkt einen erhöhten Wareninport, insbesondere einen größeren Ankauf von Rohstoffen und Halbfabrikaten. Ferner bietet der Inlandsmarkt infolge der günstigeren Kreditverhältnisse bessere Absatzmöglichkeiten für die Produkte der Inlandsindustrien, so daß zum Export nur diejenigen Waren gelangen, die im Inlande keinen Absatz mehr finden. Eine Steigerung des Kapitalimports bewirkt also eine Tendenz zur Passivität der Handelsbilanz. Umgekehrt führt eine Stockung in der Kapitalzufuhr in einem kapitalarmen Land zu einer Anspannung des Geld- und Kreditmarktes: die Möglichkeiten eines Absatzes für die Produkte im Inlande sinken damit und führen zu einer erhöhten Ausfuhr dieser Erzeugnisse, schon um angesichts der geringen Aufnahmefähigkeit des Inlandes durch den Auslandsabsatz die Industrien vor Stillegungen zu schützen. Eine Stockung in der Kapitalzufuhr hat also die Tendenz zur Steigerung der Ausfuhr und somit zur Aktivität der Handelsbilanz.

Bei Betrachtung der zukünftigen Entwicklung nun ist einmal zu bedenken, daß infolge der Annahme des Youngplanes und somit der Stabilisierung der Reparationsverhältnisse den ausländischen Geldgebern ein erneuter Anreiz zur Anlage von Kapitalien in Deutschland und damit — entsprechend der oben auseinandergesetzten Beziehung — gleichzeitig die Wahrscheinlichkeit einer erneuten Passivität unserer Handelsbilanz gegeben sein wird. Dazu kommt, daß sich bereits am Ende des Jahres 1929 Anzeichen für einen Rückgang der Konjunktur auf den Auslandsmärkten bemerkbar gemacht haben, deren Zunahme in der Zukunft noch zu erwarten sein wird. Damit werden die deutschen Erzeugnisse im Auslande auf erhöhte Schwierigkeiten stoßen; die Aktivität der diesjährigen Handelsbilanz darf also nicht zu falschem Optimismus verleiten.

Bei der Zusammenfassung unserer Betrachtungen bleibt festzustellen, daß die Frage nach der Notwendigkeit einer Förderung des Außenhandels im Sinne einer Förderung der Ausfuhr bejaht werden muß. Im folgenden wäre also nun auszuführen, durch welche Maßnahmen diese Förderung bisher in Deutschland realisiert worden ist und in welcher Weise sie noch weiter auszubauen wäre.

Zweiter Teil.

Maßnahmen zur Außenhandelsförderung.

Erstes Kapitel.

Der Nachrichtendienst.

Einleitend wäre festzustellen, daß sich die heutigen Methoden zur Außenhandelsförderung gegenüber denen der Vorkriegszeit in gewisser Weise verändert haben. Die vor dem Kriege aus allgemeinem nationalwirtschaftlichen Interesse angewandten Maßnahmen zur Steigerung der Ausfuhr von Produkten zielten in erster Linie darauf ab, die heimischen Industrien in den Stand zu versetzen, eine export- und weltmarktfähige Ware zu fabrizieren. Man war bemüht, den technischen Produktionsprozeß auszubauen und zu verfeinern, man betrieb die Pflege von Schulen und Hochschulen zum Studium der notwendigen Wissenschaften und veranstaltete Ausstellungen, um vorbildliche Leistungen des Auslandes und Inlandes zu zeigen. Hand in Hand damit gingen eine entsprechende Handelspolitik des Staates und eine Eisenbahntarifpolitik, die zu günstigen Frachtbedingungen den einzelnen Industrien ausländische Rohstoffe zuführte und ihre Fertigfabrikate nach dem Ausland beförderte. Heute, nach der völligen Umschichtung aller Lieferungs- und Absatzbedingungen — durch Grenzenverschiebung und Industrialisierung — versteht man unter „Außenhandelsförderung" in erster Linie alle die Maßnahmen, die darauf abzielen, der exportierenden Industrie den Auslandsabsatz, der vor dem Kriege keine erheblichen Schwierigkeiten machte, zu ermöglichen und zu erleichtern; Hilfe also auf organisatorischem und betriebstechnischem wie finanziellem Gebiet.

Diese Hilfeleistungen gehen sowohl von der interessierten Privatwirtschaft als auch vom Staate aus. Die Notwendigkeit, nach Beendigung des Weltkrieges den Anschluß an den Weltmarkt möglichst schnell wiederzugewinnen, ließ das Bedürfnis nach einer über die Ziele des einzelnen Unternehmens hinausgehenden allgemeinen Förderung des Außenhandels wach werden und hat schließlich dazu geführt, daß heute wohl fast jeder Industriestaat eine organisierte Exportförderung besitzt, die, wenn auch nicht immer rein staatlich, doch einen beträchtlichen Teil staatlicher Hilfeleistung einbezieht.

Im Mittelpunkt der Bemühungen um die Außenhandelsförderung steht das wirtschaftliche Nachrichten- und Auskunftswesen. Seiner besonderen Eignung für die Beteiligung öffentlicher Stellen entsprechend, haben die meisten Staaten gerade dieses Gebiet der Außenhandelsförderung ausgebaut. Viele Kreise sehen in diesen Maßnahmen die eigentliche Außenhandelsförderung: „Wenn man von der „Außenhandelsförderung" spricht, so denkt man fast nur an alle die Einrichtungen, die das Ziel verfolgen, Berichte über die Gestaltung des Weltmarktes zu sammeln und an die unterrichtungsbedürftigen Gewerbekreise des Inlandes zu verbreiten."*)

Unstreitig wird das wirtschaftliche Nachrichten- und Auskunftswesen als der primäre Zweck der amtlichen Außenhandelsförderung anzusehen sein. Eine lückenlose Uebermittlung wirtschaftlicher Nachrichten aus dem Auslande, die ein objektives Bild der jeweiligen Wirtschaftslage des Auslandes ergibt und sämtliche für die allgemeine Wirtschaft wichtigen Mitteilungen über die Außenhandelsgesetzgebung des betreffenden Landes ohne Beschränkung auf das Interessengebiet einzelner Wirtschaftskreise enthält, wird in vollendeter Weise nur durch amtliche Stellen möglich sein. Ebenso wird die zuverlässige Erteilung von Auskünften an alle heimischen Interessenten nur durch unparteiische amtliche Organisationen erfolgen können. Gleichzeitig werden aber alle Bemühungen, die auf den Abschluß eines bestimmten Geschäftes gerichtet sind, aus dem Tätigkeitskreis der amtlichen Stellen ausgeschlossen und der privaten Initiative des Einzelnen grundsätzlich vorbehalten bleiben müssen.

In Deutschland ist die Entwicklung des amtlichen Nachrichtendienstes noch nicht abgeschlossen, und bis in die Gegenwart hat es

*) Fritz Runkel: Art. „Außenhandelsförderung durch den Nachrichtendienst." Zeitschrift „Die Elbe," Heft 11, 8. Jahrg. vom 15. 11. 1929.

Mißverständnisse über Wirkungsbereich und Aufgabe des Nachrichtendienstes gegeben. Während in der Zeit ständig fortschreitender Währungsentwertung der hierdurch künstlich belebte Außenhandel alle Hilfsmaßnahmen zur Förderung der Ausfuhr scheinbar unnötig machte, im Gegenteil der Staat durch eine große Reihe von Ein- und Ausfuhrverboten und ständige Kontrolle des Außenhandels einer Verschleuderung deutscher Güter an das Ausland vorzubeugen suchte, gewannen alle diese Maßnahmen mit dem Augenblick der Währungsstabilisierung, durch welche die den Außenhandel künstlich belebende Triebkraft fortfiel, erst ihre eigentliche Bedeutung. Es ist nicht zu verwundern, daß damals manche deutsche Unternehmer von den staatlichen Organisationen, insbesondere den amtlichen Vertretungen im Auslande, Hilfe und Rettung aus der Stagnation des deutschen Außenhandels erwarteten und sie zur Vermittlung direkter einzelner Geschäfte, Eintreibung von ausstehenden Forderungen im Ausland usw. in Anspruch zu nehmen geneigt waren, in Verkennung dessen, daß es die Aufgabe dieser amtlichen Organisationen ist, der allgemeinen Orientierung zu dienen, nicht aber, in das private Außenhandelsgeschäft einzugreifen.

Wenn wir in folgendem zu einer Schilderung des Nachrichten- und Auskunftswesens in Deutschland übergehen, so werden wir uns grundsätzlich an die Darstellung des amtlichen Nachrichten- und Auskunftsdienstes halten; dabei soll die Bedeutung der privaten Bestrebungen auf diesem Gebiet nicht etwa übersehen werden. Unzweifelhaft wird der von einzelnen großen Verbänden der Privatwirtschaft geschaffene Informationsdienst von größtem Wert für ihre Mitglieder sein. Da hier aber in erster Linie die an die Allgemeinheit und nicht an einzelne Interessengruppen gerichteten Dienste interessieren, glauben wir, uns mit Recht auf die Schilderung der amtlichen Organisationen beschränken zu können.

Erster Abschnitt.

Nachrichtenbeschaffung.

Vorbedingung eines organisierten Nachrichtendienstes muß eine systematische Nachrichtenbeschaffung sein. Die rationelle Verwendung dieser Nachrichten erfordert kritische Durchsicht des Materials und den richtigen Zuschnitt auf diejenigen Stellen, welche die Nach-

richtenübermittlung vornehmen. Der wirtschaftliche Nachrichtendienst ist in zwei Richtungen aktiv: einmal in der Richtung vom Auslande nach dem Inland, zum anderen vom Inland nach dem Auslande. Durch die im Auslande bestehenden einheimischen Vertretungen werden die das Ausland betreffenden Nachrichten gesammelt und den Inlandsorganisationen zugeleitet, die eine Sichtung und Verteilung des Materials vornehmen und es in Form von Auskünften in die entsprechenden Wirtschaftskanäle weiterleiten. Dabei handelt es sich teils um Material der Wirtschaftsgesetzgebung des Auslandes, teils um solches, das die allgemeine Wirtschaftslage des Auslandes kennzeichnet, wie Nachrichten über die Aufnahmefähigkeit der Märkte, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen und fachliche Sonderberichte. In umgekehrter Richtung berichten die einheimischen Stellen regelmäßig an die Auslandsvertretungen über den Stand der heimischen Wirtschaft, so daß sie jederzeit in der Lage sind, ausländischen Interessenten Auskunft über die Leistungsfähigkeit des Inlandes zu geben.

Zentralstellen der Wirtschaftsnachrichtenbeschaffung sind die amtlichen Vertretungen der Regierung im Auslande, die Botschaften, Gesandtschaften, Generalkonsulate und Konsulate. Es kann nicht als zur Aufgabe dieser Arbeit gehörig angesehen werden, auf die Struktur dieser Organisationen im einzelnen einzugehen. Sie haben nur soweit hier Berücksichtigung zu finden, wie sie für die allgemeine Außenhandelsförderung von Wichtigkeit sind. Ursprünglich nur von Bedeutung als offizielle Vertretungen der Heimatregierung, haben sie allmählich die Vertretung auch der Interessen der heimatlichen Wirtschaft mit übernommen und immer mehr nach dieser Richtung an Bedeutung gewonnen. Im Rahmen des amtlichen Nachrichtendienstes besteht ihre Hauptaufgabe darin, das über die Wirtschaft des Auslandes orientierende Material auf Grund eigener Beobachtungen und der ihrer Vertrauensleute zu sammeln und an die deutsche Zentralstelle im Inlande zu übermitteln. Dies geschieht in Form von Statistiken und Mitteilungen über die einschlägige Gesetzgebung des Auslandes; dann durch ausführliche Schilderungen der strukturellen und konjunkturellen Entwicklung der ausländischen Wirtschaft oder einzelner ihrer Zweige, wobei einzelne Ereignisse nicht in ihrer Eigenschaft als Tagesneuigkeiten, sondern in ihrer Bedeutung für die Gesamtheit der deutschen Wirtschaft oder bestimmter Interessentenkreise dargestellt werden. Durch diesen Zuschnitt der konsularischen Berichterstattung

ist also eine etwaige Konkurrenz mit den Zeitungen ausgeschaltet, denen die Berichterstattung über Tagesereignisse, die schnell überholt sind, über Kursfeststellungen, Preisnotizen usw. vollständig überlassen bleibt.

Außerdem gehört auch ein reger Auskunftsdienst in das Tätigkeitsgebiet der deutschen Auslandsvertretungen; mit der Angabe von Adressen deutscher Firmen und der Auskunft über ihre Leistungsfähigkeit versuchen sie systematisch das Interesse des Auslandes für das Heimatland als Lieferungsgebiet zu wecken. Auf diese Weise sind dem Auslande sichere und zuverlässige Hilfen zur Einholung von Auskünften und zur Anbahnung von Geschäften zwischen Firmen der Heimat mit denen des Gastlandes gegeben.

Neben dieser informierenden Tätigkeit üben die amtlichen Auslandsvertretungen in gewisser Weise auch eine belehrende und kontrollierende Funktion aus. Sie unterrichten die einheimische Wirtschaft auf Grund der ständigen Beobachtung ausländischer Konkurrenzmethoden im Export regelmäßig über Mängel und Fehler der zur Gewinnung der Weltmärkte von deutscher Seite eingeschlagenen Geschäftsmethoden. Die deutschen Firmen ihrerseits können in der konsularischen Berichterstattung gleichsam ein zuverlässiges Kontrollmittel dafür sehen, ob die Gestaltung der Nachrichten ihrer auswärtigen Exponenten und Vertrauensleute zuverlässig ist und die Gesamtlage der ausländischen Wirtschaft richtig erfaßt.

Die amerikanischen und englischen Konsulate werden durch eine Reihe von zugeordneten, aber selbständig arbeitenden Handelssachverständigen unterstützt. Deutschland hat infolge seiner mißlichen Finanzlage sein auswärtiges Vertreternetz noch nicht wieder in Vorkriegsstärke ausbauen können. Nach dem Stande vom Juni 1929 verfügt es nur über 116 Berufskonsulate und durch Berufsbeamte verwaltete Konsularämter im gesamten Auslande*). Die Folge dieser geringen Anzahl von deutschen Auslandsvertretungen ist, daß der einzelne Konsul sich einem zu großen Arbeitsfeld gegenübersieht. Er wird durch die vielfachen und verschiedenartigen Anforderungen stark überlastet — um so mehr, als es oft an den notwendigsten Bürokräften fehlt. Infolgedessen entbehren die Kon-

*) Verzeichnis der deutschen diplomatischen und konsularischen Vertretungen im Ausland. Herausgegeben vom Auswärtigen Amt, Berlin, Juni 1929.

sularberichte der Exaktheit und des Umfanges, welche zu ihrer vollständigen Ergiebigkeit notwendig wären.

Die Reformbestrebungen auf diesem Gebiet sind seit einigen Jahren Gegenstand lebhaftester Erörterungen in weiten Kreisen geworden. Wir verweisen auf die im Vorjahre zu der Frage der Exportförderung erschienenen Denkschriften des Reichsverbandes der Deutschen Industrie und des Industrie- und Handelstages*). In sachlicher Beziehung liegen die Verbesserungsmöglichkeiten klar: Vorbedingung für eine rationelle Arbeit der Konsulate ist die Ausstattung dieser Stellen mit ausreichenden Hilfsmitteln. Immer wieder wird darüber Klage geführt, daß es infolge der unzureichenden finanziellen Unterstützung durch das Auswärtige Amt nicht möglich ist, die Konsulate mit dem notwendigen Informationsmaterial, wie neuesten Adreßbüchern, Firmenlisten des Inlandes, Zeitungen und fachlichen Nachschlagewerken auszurüsten. Die Dringlichkeit dieser Verbesserung wird allgemein anerkannt. Im Laufe der letzten Jahre haben interessierte Kreise des Inlandes für die Belieferung der Konsulate mit Zeitschriften und Nachschlagewerken teilweise gesorgt und insofern gegenüber der Vorkriegszeit eine gewisse Besserung nach dieser Richtung erreicht. Im Hinblick darauf aber, daß dieses Material als aus bestimmten Interessentenkreisen stammend für eine amtliche Organisation nur bedingt verwendbar und in seiner Anlieferung manchen Zufälligkeiten und Unregelmäßigkeiten ausgesetzt sein wird, dürfte eine systematische Versorgung der Konsulate nach einem festen Plan durch die amtliche Zentralstelle im Inlande wünschenswert sein. Durch die „Zentralstelle für Außenhandel" könnte auch eine Anregung und Belebung der konsularischen Berichterstattung durch entsprechende Fragestellung erfolgen. Mit diesen Anfragen müßte gleichzeitig entsprechendes Informationsmaterial, das über fachliche und regionale Bedürfnisse einzelner einheimischer Wirtschaftskreise Auskunft gäbe, geliefert werden. Gegenüber der Organisation amtlicher Berichterstattung des kapitalkräftigeren Auslandes ist die deutsche Konsularberichterstattung insofern im Nachteil, als sie noch immer unter Gebührenerhebung geschieht. Selbstverständlich müssen sich daraus gewisse Hemmungen für die Inanspruchnahme

*) „Exportförderung." Schriften des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, Berlin 1929.

Helmut Klein: „Ausfuhrförderung". Schriften des Deutschen Industrie- und Handelstages, Berlin 1929.

der Konsulate ergeben. Mit Rücksicht auf die außerordentlich schlechte Finanzlage des Auswärtigen Amtes — bekanntlich war im letztjährigen Reichsetat die Zuschußsumme erheblich vermindert worden — dürfte jedoch diese Gebührenerhebung noch weiterhin beibehalten werden müssen.

Schwieriger liegen die Dinge auf personellem Gebiet. Über die Beibehaltung des Berufsbeamtentums in den führenden Stellen der auswärtigen Vertretungen ist man sich zwar grundsätzlich einig; bestritten wird aber, ob der aus Kreisen der Wirtschaft gemachte Vorschlag, den auswärtigen Vertretungen auf begrenzte Zeit Hilfskräfte aus einzelnen deutschen Wirtschaftszweigen beizugeben, im Interesse der Gesamtheit läge. Abgesehen davon, daß eine Einarbeitung dieser Personen in eine amtliche und so besonders geartete Tätigkeit unverhältnismäßig viel Zeit erfordern würde, müßte vor allem die Tatsache, daß die Hilfskräfte aus bestimmten Interessenkreisen stammen und dahin nach Beendigung ihrer amtlichen Tätigkeit wieder zurückkehren, das Vertrauen der übrigen Wirtschaftskreise stark beeinträchtigen.

Weiterhin hat man, insbesondere in den dem Leipziger Meßamt nahestehenden Kreisen, angeregt, zur Unterstützung der amtlichen Auslandsvertretungen für die im Interesse der Wirtschaft zu leistenden Arbeiten besondere Stellen zu schaffen, die entweder der inländischen Zentralstelle oder dem wirtschaftspolitischen Reichsressort direkt zu unterstellen wären. In Anlehnung an ausländische Vorbilder und in Erinnerung an die Militärattachés der Vorkriegszeit hat man dabei an die Ernennung besonderer Handelsattachés gedacht. Die Neuschaffung solcher Stellen würde jedoch umfangreiche Geldmittel vom Reich beanspruchen; zudem würde sie die notwendige Einheit und Geschlossenheit der amtlichen Auslandsvertretungen sprengen: die Handelsattachés müßten als dem Reichswirtschaftsministerium unterstellte Funktionäre in der Organisation des Auswärtigen Amtes immer Fremdkörper bleiben. Dagegen wäre zu erwägen, ob Beamte des Reichswirtschaftsministeriums nicht für begrenzte Zeit in den Dienst des Auswärtigen Amtes treten und von diesem den Konsulaten zugeteilt werden sollten. Auf diese Weise würde die Gefährdung der nach außen hin notwendigen Einheitlichkeit der auswärtigen Vertretungen vermieden, gleichzeitig aber eine Dienstbarmachung der Kenntnisse und Fähigkeiten dieser Persönlichkeiten auf wirtschaftlichem Gebiet für den deutschen Auslandsdienst erreicht werden.

Für die Gegenwart wichtiger als die Erweiterung und Neuschaffung der den ausländischen Nachrichtendienst versorgenden Stellen will ein engerer Konnex zwischen Konsulaten einerseits und der deutschen Inlands- und Auslandswirtschaft andererseits erscheinen. Die ständige oder gelegentliche Heranziehung auslandsdeutscher Vertrauensleute würde sich schon mit verhältnismäßig sparsamen Geldmitteln in größerem Umfange als bisher ermöglichen lassen. Auch sollten die Firmen ihre im Ausland tätigen Exponenten zu engerer Zusammenarbeit mit den amtlichen Stellen veranlassen.

Schließlich müßte die persönliche Fühlungnahme der Konsulate mit der einheimischen Wirtschaft weitestgehend ermöglicht werden. So wird bereits in der letzten Zeit der Einrichtung von Sprechstunden und Vorträgen der im Heimatland befindlichen Konsuln erhöhte Aufmerksamkeit geschenkt; damit wäre nicht nur die Orientierung der Firmen über einzelne, im Schriftverkehr nicht oder nur umständlich zu erörternde Fragen erleichtert, sondern auch den Konsuln Gelegenheit gegeben, sich allgemein und speziell über die Absatzbedürfnisse der einheimischen Wirtschaft zu unterrichten.

An dieser Stelle wäre auch auf die Unterstützung hinzuweisen, die eine Reihe privater Organisationen in den zur Sprache stehenden Punkten leisten. Es handelt sich insonderheit um die kaufmännischen Vereinigungen und deutschen Handelskammern im Auslande. Zwar können sie nicht schematisch in den Dienst der amtlichen Außenhandelsförderung eingespannt werden, da sie ihrer Natur nach freie privatwirtschaftliche Personenvereinigungen mit kaufmännischem Charakter sind, deren Hauptaufgabe es ist, die Interessen ihrer Mitglieder auf handelspolitischem Gebiet zu fördern. Doch kommt ihrer Tätigkeit auf dem Gebiet des wirtschaftlichen Nachrichtenwesens in den letzten Jahren erhöhte Bedeutung zu. Ursprünglich lediglich auf die Wahrnehmung der Interessen ihres engsten Mitgliedkreises, bestehend aus Vertretern des Gaststaates und vorwiegend aus Auslandsdeutschen, eingestellt — die deutschen Auslandshandelskammern erhalten keine behördlichen Zuschüsse, sondern werden nur von ihren Mitgliedern finanziert*) — ist heute der Kreis ihrer Aufgaben erheblich weiter-

*) Im Gegensatz zu den entsprechenden Einrichtungen des Auslandes, die, z. B. in Italien unter Regierungskontrolle stehen, oder wie in Frankreich staatliche Subventionen für die Zwecke der Exportpropaganda erhalten. (Vergleiche Helmut Klein: „Die deutschen Handelskammern im Auslande". Weltwirtschaftliches Archiv, 31. Band, Heft I, Januar 1930.)

gezogen. Hierbei haben sich die deutschen Auslandshandelskammern in Europa dem Typ der inländischen Kammern fast vollkommen angepaßt und ihre Dienste wie diese über ihren Mitgliedskreis hinaus allen am Handel interessierten Personen zur Verfügung gestellt, wobei von Nichtmitgliedern in der Regel eine Gebühr erhoben wird. Doch auch die deutschen Handelskammern in Uebersee haben sich in letzter Zeit diesem Charakter mehr angeglichen, bewirkt durch die während der letzten Jahre geschaffene engere Anlehnung an die Wirtschaftsorganisationen des Inlandes.

Auf der im Jahre 1924 vom Deutschen Industrie- und Handelstag zwecks engerer Fühlungnahme der inner- und außendeutschen Organisationen zur Außenhandelsförderung anberaumten Tagung der deutschen Außenhandelsstellen in Berlin haben die deutschen Auslandshandelskammern sich bereit erklärt, ihre Dienste den zur Förderung des Außenhandels im Inlande bestehenden amtlichen Organisationen sowie allen innerdeutschen am Export interessierten Wirtschaftskreisen zur Verfügung zu stellen, wobei sie ihrerseits den Wunsch ausgesprochen haben, in allen wichtigen Fragen der deutschen Außenhandelsbeziehungen zu Rate gezogen zu werden.

Auf der zweiten Tagung im Juni 1927 ist durch den Beitritt der Auslandshandelskammern als außerordentliche Mitglieder zum Deutschen Industrie- und Handelstag auch die organisatorische Grundlage für ein gemeinsames Vorgehen mit den Inlandsorganisationen in allen Fragen der Außenhandelsförderung geschaffen worden. Bekanntlich ist ein Teil der deutschen Auslandshandelskammern durch die genaue Kenntnis der Bedürfnisse und Wünsche ihres Gastlandes sowohl wie ihrer deutschen Mitglieder beim Abschluß von Handelsverträgen zwischen Deutschland und den betreffenden Gaststaaten, besonders bei der Klärung von Tariffragen, von großem Nutzen gewesen.

Was an dieser Stelle interessiert, ist ihre Tätigkeit im wirtschaftlichen Nachrichtendienst: Sie berichten zum Teil in ihren eigenen Presseorganen, zum Teil in Zeitungen ihres Gastlandes regelmäßig über die wirtschaftliche Lage des Aufenthaltslandes. In den Jahresberichten der Kammern finden sich Uebersichten über die Handelsbeziehungen des Gastlandes zu Deutschland, Vorschläge für Aenderungen und Neuerungen und Kritiken an der jeweiligen Praxis des Außenhandelsdienstes. So stellen ihre Be-

richte wertvolle Beiträge zur Materialsammlung über die deutschen Auslandsbeziehungen dar.

Gleichzeitig treiben die Kammern durch laufende Auskunftserteilung, besonders in allen Zoll- und Steuerfragen, in weitem Umfang einen praktischen Außenhandelsdienst, der bis zu einem gewissen Grade die amtlichen deutschen Auslandsvertretungen entlastet.

Zweiter Abschnitt.

Nachrichtensichtung.

Das Nachrichtenmaterial, welches auf den genannten Wegen an das Inland gelangt, wird in Deutschland über das Auswärtige Amt an die „Zentralstelle für Außenhandel" geleitet, hier gesichtet und nach genauer Prüfung und Sortierung seinen Verwendungsstellen zugeleitet. Aehnliche Zentralstellen mit denselben Aufgaben besitzt jeder Staat, der die Förderung seines Außenhandels systematisch betreibt, doch ist die Art und Einrichtung dieser Stellen je nach den verschiedenartigen wirtschaftlichen Bedingtheiten und der verschiedenen historischen Entwicklung eine andere: Während z. B. das „Bureau of Foreign and Domestic Commerce" in Washington*) eine bis ins einzelne und fachlich spezielle gehende Auskunftstätigkeit entfaltet, beschränkt sich das englische „Departe-

*) Das im Frühjahr 1921 zur Förderung des Außen- und Binnenhandels gegründete, dem Departement of Commerce unterstehende „Bureau of Foreign and Domestic Commerce", besteht aus vier großen Abteilungen, die sich jede wieder in mehrere Unterabteilungen gliedern. Der Verwaltungsabteilung unterstehen sämtliche Organisationen im Ausland, die in gleicher Weise wie die entsprechenden Auslandsvertretungen der europäischen Staaten aufgebaut sind. Alle Anfragen und Mitteilungen an das BFDC. gehen bei dieser Abteilung ein, werden dort gesichtet und an die entsprechenden Abteilungen verteilt. Kurze, sich häufig wiederholende Anfragen werden in dieser Abteilung selbst erledigt. Ebenso läuft die gesamte ausgehende Post durch diese Stelle. — Die Warenabteilung ist in einzelne Fachreferate gegliedert; alle dorthin zur Erledigung gelangenden Angelegenheiten werden durch technisch vorgebildete Kräfte bearbeitet. — In der wiederum in einzelne Referate gegliederten Länderabteilung werden gleichzeitig alle Fragen der Steuer- und Zollgesetzgebung, des Konkursrechts usw. bearbeitet. Ihr unterstehen die zur Unterstützung des BFDC. im Inland eingerichteten Zweigstellen, die „District Offices", die neben dem Nachrichten- auch den Auskunftsdienst versehen, und die „Cooperative Offices", die, den gleichen Zwecken dienend, an bestehende Organisationen zur Förderung des Handels, wie z. B. die meist lokalen Handelskammern, angegliedert sind. Die vierte Abteilung des BFDC. endlich beschäftigt sich

ment of Overseas Trade"**) auf eine in der Hauptsache die gesetzgeberischen Maßnahmen umfassende Berichterstattung. Denn England, das infolge der wirtschaftlichen und geographischen Bedingtheiten des britischen Weltreichs einen so ausgedehnten Exporthandel wie kein zweites Land besitzt, kann bei den Trägern seiner außenwirtschaftlichen Beziehungen eine durch Jahrhunderte hindurch geschulte Erfahrung und Gewandtheit voraussetzen. In Amerika dagegen ist eine systematischere und exaktere Orientierung und Erziehung seiner Industrien, deren Außenhandelsbeziehungen noch sehr jungen Datums sind, notwendig. Dabei wird häufig in weiser Voraussicht des Zeitpunktes, da die Aufnahmefähigkeit des Binnenmarktes evtl. erschöpft sein wird, ein vorsätzlicher Anreiz zum Export ausgeübt.

In Deutschland sieht sich diese Zentralstelle samt den ihr unterstehenden Abteilungen vor besonders umfangreiche Aufgaben der Außenhandelsförderung gestellt. Ihre Entwicklung, die in oft unterbrochener Linie von kleinsten Anfängen über den Status breitester Dezentralisation schließlich zu dem heutigen Gebilde einer zentralisierten Dachorganisation führt, dehnt sich über sämtliche Nachkriegsjahre aus. Der wirtschaftspolitische Druck der ersten Zeit nach dem Kriege, vielleicht auch die Erinnerung an ehemalige Bestrebungen am Ende des vorigen Jahrhunderts zur Schaffung eines „Außenhandelsamtes" haben zur Gründung einer „Außenhandelsstelle des Auswärtigen Amtes" im ersten Nachkriegsjahr geführt, die später durch die „Zweigstellen des Auswärtigen Amtes"

vorwiegend mit Fragen des Binnenhandels und hat erst in letzter Zeit einen Ausbau erfahren.

Neben den wöchentlichen Veröffentlichungen der amerikanischen Zentralstelle, den „Commerce Reports", erscheinen monatlich das „Summary of Foreign Commerce" und jährlich das „Commerce Year Book". Gegenwärtig verfügt Amerika über 56 Außenposten mit insgesamt 187 Personen in 44 Ländern und über 29 „District Offices" und zirka 50 „Cooperative Offices" innerhalb der Staaten. Im Gegensatz zu der englischen Zentralstelle, welche Auskünfte nur auf Anfrage erteilt, tritt das BFDC., dem Prinzip der systematischen Erziehung zum Export folgend, mit Rat und Vorschlägen auch ohne Aufforderung an die amerikanischen Firmen heran.

**) In England ist als Zentralstelle für die Förderung des Außenhandels im Jahre 1917 das dem Auswärtigen Amt (Foreign Office) und dem Handelsamt (Board of Trade) unterstehende „Departement of Overseas Trade" gegründet worden, das in seiner Entwicklung auf eine bereits im Jahre 1900 geschaffene Nachrichtenstelle zurückgeht. Es ist wie das BFDC. in mehrere Länder- und Fachabteilungen gegliedert und beschäftigt sich außer mit der Verbreitung von wirtschaftlichen Nachrichten und Erteilung von Auskünften mit

an verschiedenen Plätzen des Reiches ergänzt wurde. Sie wurde unter Zustimmung und Mitwirkung des Reichswirtschaftsministeriums geschaffen, finanziell vor allem von Bremer Kaufmannskreisen unterstützt, deren Interesse an einer schnellen Wiederbelebung des Außenhandels verständlich ist. Sie übernahm die bis Kriegsende vom Reichsamt des Innern ausgeübte Tätigkeit im wirtschaftlichen Nachrichten- und Auskunftsdienst und wurde nach einiger Zeit zur Vermeidung von Verwechselungen mit den zum Zwecke der Außenhandelskontrolle errichteten „Außenhandelsstellen" in die Abteilung X des Auswärtigen Amtes umbenannt. Aus Ersparnisgründen wurde sie zwar im Oktober 1921 bereits wieder aufgelöst, ist aber — neben den schon vorher vorhandenen auswärtigen deutschen Vertretungen — die Wurzel aller heutigen Organisationen der allgemeinen Außenhandelsförderung geworden und verdient aus diesem Grunde Beachtung und Interesse.

Aus dieser Abteilung X des Auswärtigen Amts sind hervorgegangen: einmal das mit je einem Referenten des Auswärtigen Amtes und des Reichswirtschaftsministeriums besetzte Referat N des Auswärtigen Amtes, das eine enge Zusammenarbeit dieser beiden Ressorts bezweckte und in der Hauptsache die Nachrichtenverwertung der früheren Abteilung X übernahm, während ein anderer Teil der Aufgaben dieser Stelle den Länderreferaten des Auswärtigen Amts überwiesen wurde; ferner die schon erwähnten „Zweigstellen des Auswärtigen Amts für den Außenhandel" samt dem Verwaltungsrat der Zweigstellen, und endlich der schon zu Beginn

allen Fragen des Messe- und Ausstellungswesens, der Exportkreditversicherung usw. Den Bedürfnissen des britischen Weltreiches entsprechend, ist der Ausbau der im Empire bestehenden Zweigorganisationen besonders umfangreich: den „Trade Commissioners" stehen einmal die selbständig arbeitenden „Empirial Trade Correspondents", die zum Teil ehrenamtlich tätig sind, zur Seite, zum anderen werden sie durch eigene Handelskorrespondenten des DOT. unterstützt. Im Auslande verfügt England über die Berichterstattung der Konsulate, den „British Consular Service" und über den Dienst des „Commercial Diplomatic Service", dessen Beamte in engster Fühlungnahme mit dem DOT. stehen. Gegenwärtig sind im englischen Weltreich an 14 Orten zirka 26 Beamte mit Aufgaben der Außenhandelsförderung betraut; in 25 Orten des Auslandes sind zirka 30 Beamte tätig, die etatsmäßig vom DOT. abhängen.

Außer dem meist Einzelmitteilungen enthaltenden wöchentlich erscheinenden „Board of Trade Journal", das bekanntlich Hervorragendes auf dem Gebiete der Zollberichterstattung leistet, kommen längere Berichte durch die englische Zentralstelle nur ausnahmsweise vor. Höchstens veröffentlicht das DOT. jährliche Sonderberichte, die unter Angabe des Verfassers längere Ausführungen zu einzelnen den Außenhandel betreffenden Fragen enthalten.

des Bestehens der Außenhandelsstelle geschaffene, 1920 aus der Abteilung X herausgenommene und in eine selbständige Gesellschaft verwandelte „Eildienst für amtliche und private Handelsnachrichten G. m. b. H.". Die Verwertung der Wirtschaftsberichte des Auslandes wurde Anfang des Jahres 1922 der „Eildienst G. m. b. H." genommen und der vom Verwaltungsrat mit der „Deutschen Ueberseedienst G. m. b. H." gemeinsam gegründeten „Deutscher Wirtschaftsdienst G. m. b. H." am 13. März 1922 übertragen. Heute ist der Eildienst, der vor kurzer Zeit mit der Continental-Telegraphen-Compagnie, Wolffs Telegraphenbüro A. G. zusammengeschlossen wurde, ein Nachrichtenunternehmen wie jedes andere private, das sich auf die Ermittlung und Verbreitung von Preis- und Kursnotizen beschränkt. Durch Uebergabe des Archivs der Außenhandelsstelle und des wirtschaftlichen Nachrichtenmaterials der „Deutschen Ueberseedienst G. m. b. H." hat der „Deutsche Wirtschaftsdienst" beträchtlich an Bedeutung für die amtliche Zentralstelle gewonnen.

Diese Entwicklung hat schließlich zu der bis zum vorigen Jahr bestehenden dezentralisierten Organisation geführt: der allgemeine Nachrichtendienst wurde von der „Zentralstelle für den wirtschaftlichen Nachrichtendienst" versorgt, in der das Referat N. des Auswärtigen Amts aufgegangen ist. Gemeinsam mit ihr arbeitete an der gleichen Aufgabe die „Deutsche Wirtschaftsdienst G. m. b. H.", welche die eigentliche Auskunftsstelle darstellte. Weiter das Zollbüro des Reichswirtschaftsministeriums und die Zweigstellen in der Provinz, von denen weiter unten die Rede sein wird.

Im August 1929 nun ist in der „Zentralstelle für Außenhandel" die seit langem gewünschte Vereinheitlichung aller auf diesem Gebiet tätigen amtlichen Kräfte geschaffen worden. Der Gedanke, daß das ganze Gebiet der Außenhandelsförderung von dem der gesamten Handelspolitik und der Außenpolitik nur schwer zu trennen ist und also engste Zusammenarbeit des außenpolitischen und wirtschaftspolitischen Ressorts wünschenswert macht, ist in dieser Zentralstelle durch paritätische Besetzung von beiden Ministerien verwirklicht worden. In ihr ist die frühere „Zentralstelle für den wirtschaftlichen Nachrichtendienst" aufgegangen. Der „Deutsche Wirtschaftsdienst" ist ihr verwaltungsmäßig angegliedert worden; das Zollbüro des Reichswirtschaftsministeriums steht in engster Arbeitsgemeinschaft mit diesen Abteilungen. Durch Aufstellung einheitlicher Richtlinien ist die sachliche und büromäßige Zusammenarbeit aller Stellen gewährleistet. Die Aufgabenverteilung bei

den einzelnen Ressorts ist im wesentlichen dieselbe geblieben wie bei Nebeneinanderbestehen der einzelnen Stellen. Doch trägt die Zentralstelle die Verantwortung für die im Dienste der Außenhandelsförderung geleisteten Arbeiten.

Dem Grundprinzip der einheitlichen Gestaltung des gesamten auswärtigen Dienstes entsprechend, gehen die von den auswärtigen Vertretungen gesammelten Berichte stets an das Auswärtige Amt, wo sie in den Länderreferaten bearbeitet werden. Durch eine Vereinfachung des Verfahrens jedoch werden diese Nachrichten von den beiden Ministerialreferaten der Zentralstelle direkt zugeleitet. Durch diese enge Verbindung der Zentralstelle mit den auswärtigen Vertretungen in der Berichterstattung ist die für dieses Gebiet so dringend notwendige Beschleunigung ermöglicht worden.

Die Verteilung des bei der Zentralstelle eingehenden Nachrichtenmaterials erfolgt nun nach folgenden Gesichtspunkten: das zur Veröffentlichung ungeeignete oder nur ganz spezielle Fachkreise interessierende Material geht direkt an die Spitzenverbände der Wirtschaft und an die Zweig- und Reichsnachrichtenstellen in der Provinz. Ueber die Art der Verwertung wird noch später zu reden sein.

Das übrige zur Veröffentlichung geeignete Material geht an die täglich erscheinende „Industrie- und Handelszeitung", während früher als Zwischeninstanz noch der „Deutsche Wirtschaftsdienst" eingeschaltet war. In letzter Zeit werden alle wirtschaftlichen Auslandsnachrichten gesammelt unter der Rubrik „Täglicher Auslandsdienst" in dieser Zeitung notiert. Wertvolle ergänzende und unterstützende Arbeit leistet das Zollbüro, welches trotz des äußerst komplizierten Stoffes sämtliche wichtigen Zollnachrichten des Auslandes in deutscher Uebersetzung mit größter Beschleunigung herausbringt. Nebenbei gibt es das vierzehntägig erscheinende „Handelsarchiv" heraus, das einen Ueberblick über die gesamte neuere Handels- und Zollgesetzgebung des Auslandes enthält.

Daneben erscheinen die von der Zentralstelle für Außenhandel herausgebrachten „Merkblätter für den Deutschen Außenhandel", die sich auf Berichte über die Wirtschaft einzelner Länder spezialisieren und insbesondere zur Orientierung derjenigen Firmen bestimmt sind, die nur nach einzelnen Ländern exportieren. Schließlich sei noch das im Verlage Arndt erscheinende „Handbuch für den Außenhandel" erwähnt, das gleichsam als Ergänzung zu den Merkblättern für den deutschen Außenhandel dienen soll.

Neben diesem Nachrichtendienst entfaltet die Zentralstelle für Außenhandel auch einen umfangreichen Auskunftsdienst. Für alle Auskünfte über das Zollwesen und die gesamte Handelsgesetzgebung des In- und Auslandes steht das Zollbüro des Reichswirtschaftsministeriums, das in seiner Eigenschaft als Teilstelle der zentralen Außenhandelsorganisation „Zollauskunftsdienst" benannt wird, zur Verfügung. Der Arbeit dieser Stelle kommt durch die ständig sich verändernden Zolltarife und Handelsgesetze in der Welt ganz besondere Bedeutung zu.

Der „Handelsauskunftsdienst" wird durch die „Deutsche Wirtschaftsdienst G. m. b. H." ausgeübt, die neben der Verwertung der Berichte auswärtiger Vertretungen in großem Umfange das Material des Statistischen Reichsamts heranzieht. Seine Hilfe wird nicht nur von kleinen und mittleren Firmen in Anspruch genommen, sondern auch große Firmen des Inlandes, die ständig einen ausgedehnten Export betreiben, stehen mit ihm in engster Fühlungnahme. Die Bedeutung seiner Auskunftstätigkeit dem Auslande gegenüber liegt vor allem darin, daß er den ausländischen Firmen, die zum erstenmal Bezugsquellen suchen, eine exakte und zuverlässige und deshalb gern benutzte Orientierungsmöglichkeit bietet; damit ist die Wahrscheinlichkeit, solche Firmen als Kunden deutscher Produzenten zu gewinnen, relativ groß. Der privatrechtliche und kaufmännische Charakter des deutschen Wirtschaftsdienstes wurde deswegen beibehalten, weil erfahrungsgemäß durch solche Stelle eine schnellere Erledigung der Auskünfte erfolgt als auf amtlichem Wege.

Zur engeren Verbindung mit der Wirtschaft ist ein Beirat geschaffen worden, dessen Mitglieder aus den Ministerien und wirtschaftlichen Verbänden stammen. Mit den eben geschilderten Reformen in der deutschen Außenhandelsförderung ist eine Rationalisierung und Vertiefung der Bestrebungen erreicht. Weitere Verbesserungen werden diskutiert. Man denkt z. B. an eine Ausgestaltung des Handelsauskunftsdienstes und vielleicht auch an eine noch straffere Formulierung des Nachrichtendienstes. Vorbedingung für eine ergiebigere Ausgestaltung und Fortentwicklung wäre wohl die Anwendung der in der Oeffentlichkeit in letzter Zeit vielfach diskutierten Methode der weltwirtschaftlichen Marktanalyse. Arnim Kiehl definiert in seinem Aufsatz über die Marktanalyse den Begriff folgendermaßen: „Marktanalyse ist planmäßige, wissenschaftlich-gründliche Erforschung und Fundierung derjenigen

Tatsachen, die eine klare Beurteilung der gesamten, überhaupt gegebenen Produktionsverhältnisse und der gesamten, überhaupt gegebenen Absatzverhältnisse gewährleisten — zu dem Zwecke, den maximal erreichbaren Absatz in Einklang und Zusammenhang mit maximaler Produktion auf der Basis erschöpfender Tatsachen methodisch zu organisieren.*)

Die in den letzten Jahren immer komplizierter werdenden Konjunktur- und Absatzverhältnisse auf dem Weltmarkt lassen eine systematische Beobachtung wünschenswert erscheinen. Marktbeobachtung im weitesten Sinne hat es schon von jeher gegeben, solange überhaupt von einem „Markt" gesprochen werden kann. Marktanalyse im modernen Sinne jedoch, das heißt eine bewußte Formgebung der Markterkundung und -berichterstattung, beginnt erst im Laufe der letzten Jahre Wissenschaft und Praxis zu interessieren.

Praktisch zeigt sich auch hier Amerika am fortschrittlichsten: In den Vereinigten Staaten gibt es schon private Institute und einzelne „Market-Search"-Spezialisten, die es übernehmen, für einzelne Unternehmungen marktanalytische Studien zu treiben, wie z. B. die FW. Dodge Company, New York, Curtis Publishing Company. Doch auch in Deutschland betreiben bereits einzelne große Verbände Marktanalyse in der richtigen Erkenntnis dessen, daß Rationalisierung im Produktionsprozeß Hand in Hand mit entsprechender Bearbeitung der Absatzmärkte gehen muß, wie z. B. der Verein Deutscher Maschinenbauanstalten, Verein Deutscher Ingenieure usw. Zu wirtschaftswissenschaftlichen Studien betreibt heute schon eine ganze Reihe von deutschen Forschungsinstituten sowohl für den Handel, als auch für einzelne Industriezweige systematische Marktanalyse. Es sei hier beispielshalber nur an das „Institut für Wirtschaftsbeobachtung" erinnert, das, 1923 an der Hochschule für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Nürnberg gegründet, in arbeitsteiliger Verbindung mit dem Institut für Konjunkturforschung steht.**)

Die bisher mehr wissenschaftlich-theoretische Ausnutzung dieser Methode sollte nun weitestgehend der Wirtschaftspraxis für ihre

*) Arnim Kiehl: „Markt-Analyse, neue Verkaufsmethodik," in „Wege zum geschäftlichen Erfolg", herausgegeben von Otto Sartorius, Bielefeld 1930, Seite 37/38.

**) Vergl. Dr. Horst Wagenführ, Art. „Marktbeobachtung". Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 132. Band, III. Folge, 1. Heft, Jan. 1930.

Exportpolitik nutzbar gemacht werden, weil die Uebersicht der Auslandsverhältnisse besonders schwierig und deshalb für geschäftliche Aktionen die Gefahr planlosen Experimentierens und kostspieliger Fehlschläge doppelt groß ist. Die zentral gesammelte Fülle der mehr oder weniger isolierten Einzeltatsachen wäre durch methodische Zusammenstellung und systematischen Vergleich — auf Grund konkreter Statistiken — zu einem übersichtlichen Mosaikbild aneinanderzureihen. Durch Verwertung der beständigeren, sich mehr auf lange Sicht verändernden Elemente wäre so der strukturelle Querschnitt der einzelnen fremden Marktgebiete darzustellen, auf welche Grundlage sich die laufende Beobachtung der konjunkturellen Verschiebungen übersichtlich projizieren ließe. Neben einer solchen Analyse des gesamten Marktes wäre in analoger Form eine gesonderte analytische Betrachtung einzelner Wirtschaftszweige durchzuführen.

Eingehende Vorschläge zur Anwendung weltwirtschaftlicher Marktanalyse hat das Leipziger Meßamt in Verbindung mit dem Institut für Konjunkturforschung in seinen Messebeobachtungen gemacht und diese auch an einem Versuch praktisch durchgeführt.*)

Dritter Abschnitt.

Nachrichtenverwertung.

Schließlich bleibt noch zu erörtern, in welcher Weise die Verwertung des von den amtlichen Auslandsvertretungen beschafften und von der Zentralstelle für Außenhandel gesichteten und bearbeiteten Materials zur Außenhandelsförderung erfolgt. Wie schon vorhin erwähnt, wird dieses Material von der „Zentralstelle für Außenhandel" an die Spitzenverbände und Interessenvertretungen der Privatwirtschaft weitergeleitet.

Die in der ersten Nachkriegszeit in Ergänzung zur „Außenhandelsstelle" auf bezirksörtlicher Basis geschaffenen „Zweigstellen des Auswärtigen Amts für Außenhandel" übernahmen neben einer Unterstützung der „Außenhandelsstelle" gleichzeitig die Wahrnehmung der Interessen der am Außenhandel beteiligten Wirtschaft. Ihr Charakter war sogar, begründet schon in der

*) „Die Lage der verarbeitenden Industrie im Lichte der Leipziger Frühjahrsmesse 1929." Bearbeitet und herausgegeben vom Institut für Konjunkturforschung in Verbindung mit dem Leipziger Meßamt. Berlin 1929.

Finanzierung durch die interessierten Wirtschaftskreise selbst, überwiegend privatwirtschaftlich. Es mag verwundern, daß dieser Konnex zwischen den rein amtlichen Organisationen und der Wirtschaft nicht den wirtschaftlichen Berufsvertretungen, den Industrie- und Handelskammern übertragen wurde. Die Gründe hierfür scheinen sowohl historischer wie organisatorischer Art zu sein.

Bei den früheren Versuchen zur Förderung des Außenhandels lag wohl von der Seite der Handelskammern nicht das notwendige Interesse vor, sie haben scheinbar sogar teilweise diesen Zielen entgegengearbeitet und jedenfalls nicht zu der so notwendig gewordenen Beschleunigung für Nachrichtenverwertung und -übermittlung beigetragen. Ihre Ausschaltung erklärt sich vielleicht auch aus der Tatsache, daß man bei der Organisation des Ausfuhrförderungsdienstes ausländische Einrichtungen zum Vorbild nahm, deren Organisation nicht der der deutschen Handelskammern entspricht. Die Handelskammern des Auslandes sind vielmehr privatwirtschaftliche Vereinigungen ohne amtlichen Charakter.

Auf organisatorischem Gebiet liegen die Gründe dafür, daß die Handelskammern nicht in den amtlichen Dienst der Außenhandelsförderung eingegliedert wurden, scheinbar in ihrer ungleichartigen Beschaffenheit: Nicht alle Kammern kommen infolge der Wirtschaftsstruktur ihrer Bezirke, denen vielleicht der Exportcharakter fehlt, für die Aufgaben der Außenhandelsförderung in Frage. Auch ist die mehr oder minder große Interessiertheit der Leiter dieser Stellen maßgebend für die Einschaltung der Kammern in den Außenhandelsdienst.*)

Die allmähliche Wandlung in der Einstellung der Kammern zu diesen Fragen führte schließlich zu dem immer stärker werdenden Anspruch, an dieser Tätigkeit beteiligt zu werden. Der Deutsche Industrie- und Handelstag machte die Angelegenheit zu einem Programmpunkt mit dem im Jahre 1922 aufgestellten Grundsatz: „Die Errichtung und die Tätigkeit der Zweigstellen darf nur in unmittelbarem Anschluß an die Tätigkeit der Handelskammern erfolgen." So kam es, daß die im Jahre 1924 in Ergänzung zu den Zweigstellen geschaffenen Reichsnachrichtenstellen unmittelbar bei den Handelskammern entstanden.

*) Vergl. Oskar Scholz, Konsul z. D., Art: „Vorschläge zur Gestaltung der organisierten allgemeinen Außenhandelsförderung." Mitteilungen der Handelskammern Magdeburg und Halberstadt. 7. Jahrg. Nr. 22 vom 15. 11. 1923.

Die letzte Stufe der Verwertung des wirtschaftlichen Nachrichtenmaterials, d. h. die Ueberleitung dieses Stoffes in Form von Nachrichten und Auskünften an die einzelnen Firmen der Privatwirtschaft, bedingt allerengsten Konnex mit den betreffenden Wirtschaftskreisen: Nur die genaue Kenntnis der jeweiligen Bedürfnisse und der Exportbeziehungen der einzelnen Wirtschaftskreise, die durch den dauernden Kontakt mit den Firmen erreicht wird, kann eine schnelle und zuverlässige Unterrichtung der exportierenden Kreise ermöglichen. Diese Anpassung an die regionalen und fachlichen Bedürfnisse der deutschen Exportwirtschaft wird in vollendeter Weise nur durch örtliche Organisationen erreicht werden. Für die Zentralstelle würde diese letzte Durchdringung mit wirtschaftlichen Informationen nur mit Hilfe eines umständlichen und kostspieligen Apparates — also etwa durch einen komplizierten Schriftwechsel, häufige Entsendung von Sachverständigen usw. — möglich sein, und es müßte fraglich erscheinen, ob ein Einblick in die wirtschaftliche Lage und die Vertrauenswürdigkeit der einzelnen Firmen von dieser Stelle aus überhaupt möglich wäre.

Während die Zweigstellen des Auswärtigen Amts vollkommen selbständige Organisationen mit eigener Finanzgebarung gewesen sind und in losem Zusammenhang mit den beruflichen Interessenvertretungen der Wirtschaft standen, waren die Reichsnachrichtenstellen sämtlich den Handelskammern aufs engste angegliedert. Sie befinden sich auch noch heute — nach ihrer Umgestaltung — in den Räumen der Industrie- und Handelskammern und haben zum Teil gemeinsames Personal mit diesen. Zwischen dem Leiter der Reichsnachrichtenstelle und einem Syndikus der Handelskammer besteht oft Personalunion. Der Zoll- und Handelsauskunftsdienst der Reichsnachrichtenstelle erfolgt zum Teil gleichzeitig im Namen der Außenhandelsabteilung der betreffenden Kammer. Aus den Beitragszahlungen der ordentlichen und außerordentlichen Mitglieder, ferner durch eine direkte Beihilfe der betreffenden Handelskammer, welche Büroräume, Heizung und Beleuchtung unentgeltlich zur Verfügung stellt, werden die Kosten der Betriebsführung bestritten.

Aus der Eigenschaft dieser Stellen als Bindeglied zwischen der Zentralstelle für Außenhandel und den einzelnen Firmen ergibt sich ihre doppelte Funktion. Sie sind einerseits die zuleitenden Kanäle, durch welche Nachrichten und Orientierungen von der Zentralstelle der Privatwirtschaft zugeführt werden, andererseits ist

den einzelnen Firmen der Privatwirtschaft durch sie die Möglichkeit gegeben, sich nach Wunsch und Bedarf Auskünfte einzuholen und eigene Wünsche auf diesem Gebiet der Zentralstelle für Außenhandel zuleiten zu lassen. Die Form der Arbeitstechnik ist bei den einzelnen Stellen bis auf kleine Unterschiede gleich.

Die Ankündigung der vorhandenen Wirtschaftsnachrichten an die Mitglieder der Reichsnachrichtenstellen wird in Rundschreiben, die entweder nur die Ueberschriften oder Stichworte oder auch kurze Inhaltsangaben der betreffenden Berichte enthalten, zugesandt, worauf der ganze Bericht auf Anfrage in Abschrift oder Abdruck den einzelnen Interessenten zugeht. Besonders spezialisierte oder eilbedürftige Berichte werden den interessierten Exportkreisen sofort direkt zugesandt. Neben amtlichen Berichten wird zum Teil auch eigenes Berichtsmaterial verwendet, das durch die Auswertung einheimischer und ausländischer Zeitungs- und Zeitschriftenliteratur zusammengestellt wird.

Im Auskunftsdienst nimmt den wichtigsten Platz der Zollauskunftsdienst ein. In manchen Reichsnachrichtenstellen gibt es besonders hierfür ausgebildete Beamte. Bei der oft überraschenden, äußerst schnell wechselnden Zollgesetzgebung des Auslandes ist die ständige Ueberwachung des gesamten Materials dringend notwendig. Daneben erstreckt sich der Auskunftsdienst auf alle, den auswärtigen Handel angehenden Gebiete, wie Fragen des Veredelungsverkehrs, der Ursprungsbeglaubigungen, Münz- und Warenkunde usw. Ein großer Teil der Reichsnachrichtenstellen unterhält neben seiner Verbindung mit der Zentralstelle für Außenhandel auch einen regen Verkehr mit den deutschen Auslandsvertretungen unter Ausschaltung der Zentralstelle, wodurch es möglich ist, sich auf diese Weise selbst viele Auskünfte zu verschaffen und so zu einer wesentlichen Entlastung der Zentralstelle für Außenhandel beizutragen.

Die Art und die Intensität der Inanspruchnahme durch die Firmen wird bei den einzelnen Stellen verschieden sein: sie richtet sich nicht nur nach der Zahl der im Bezirk der Reichsnachrichtenstelle ansässigen Exportfirmen, sondern auch nach der Art ihrer Branchen, nach dem Grade der Verarbeitung der zum Export gelangenden Waren und nach den Ländern, für die diese Waren bestimmt sind. Wenige große Exportfirmen des Bezirks mit viel Auslandsbeziehungen werden die Reichsnachrichtenstellen mit gleicher Intensität in Anspruch nehmen wie viele kleine und mittlere

Firmen mit beschränkter Exportausdehnung. Andererseits dürfte die Fragestellung der letzteren wegen mangelnder Erfahrung umfassender sein und sich z. B. auf Einzelheiten erstrecken, die der erfahrenen Firma geläufig sind.

Vielfach haben die Reichsnachrichtenstellen ihre Tätigkeit nicht nur auf ihre eigentlichen Mitgliedsfirmen beschränkt, sondern sie beliefern in bestimmten Fällen auch andere Unternehmungen mit Nachrichten, für die von Fall zu Fall Gebühren erhoben werden können.

Durch die große Ausdehnung ihres Tätigkeitsbereichs sind die örtlichen Organisationen unentbehrliche Helfer der amtlichen Zentralstelle geworden. Die neueste Entwicklung auf diesem Gebiet geht auf eine Nationalisierung hinaus. Maßgebend dabei ist der Gedanke der möglichsten Vereinheitlichung und Zusammenfassung aller in der Außenhandelsförderung tätigen Stellen gewesen. Bei engster Anlehnung der örtlichen Organisationen an die Berufs- und Interessenvertretungen von Handel und Industrie sollen diese Stellen übereinstimmende Arbeit mit den Handelskammern leisten. Gleichzeitig sollen sie als Vertrauensstellen der amtlichen Organisationen, insbesondere auch der amtlichen Auslandsvertretungen, deren Interessen und Wünsche wahrnehmen. Um auch nach außen hin diese Vereinheitlichung kenntlich zu machen, ist das Netz örtlicher Nachrichtenstellen in eine, wie es in der Denkschrift an den Reichstag heißt, „Organisation von Anstalten öffentlich rechtlicher Körperschaften" übergeleitet worden.*) Seit dem 1. April 1930 bestehen nunmehr anstelle der bisherigen Zweig- und Reichsnachrichtenstellen, die zum Teil in diese neuen Anstalten übergegangen sind, zum Teil eine entsprechende Zusammenlegung erfahren haben, siebzehn „Außenhandelsstellen" in Deutschland, welche die Vertrauensstellen der Privatwirtschaft wie der Ministerien und amtlichen Organisationen sein sollen.

Schließlich sei noch auf die Finanzierung des deutschen Nachrichtendienstes hingewiesen. Während die Unterstützung der örtlichen Vermittlungsstellen, die an anderer Stelle erwähnt, in erster Linie Sache der Privatwirtschaft ist, sind die amtlichen Stellen in der Hauptsache auf die Unterstützung aus öffentlichen Mitteln angewiesen. Naturgemäß wird bei der vorläufigen schlechten Finanz-

*) Denkschrift des Reichswirtschaftsministers über den amtlichen wirtschaftlichen Nachrichten- und Auskunftsdienst.
Drucksachen des Reichsrats. Nr. 33, Tagung 1930, Seite 13.

lage des Reichs der Zuschuß des Staates beschränkt sein müssen. So sind zwar im vergangenen Jahr die vom Reichswirtschaftsministerium angeforderten 163 000 RM. zum Zwecke der Deckung von Uebersetzungskosten und anderen der Nachrichtenbeschaffung dienenden Ausgaben bewilligt worden, aber der dem Auswärtigen Amt zur Verfügung stehende Fonds von 500 000 RM. für die Zwecke der Außenhandelsförderung durch auswärtige Vertretungen ist um 115 000 RM. gekürzt worden. Nach der Uebertragung weiterer 200 000 RM. auf den entsprechenden Haushaltsposten des Reichswirtschaftsministeriums blieben dem Auswärtigen Amt also nur 185 000 RM. für eine Verwendung im Dienste der Außenhandelsförderung.

Zur Behebung dieser finanziellen Not sind von vielen Seiten Vorschläge gemacht worden. Im Hinblick darauf, daß die Förderung der Ausfuhr im Interesse jedes einzelnen liegen muß, scheuen einzelne Wirtschaftsführer nicht davor zurück, die fehlenden Beträge zur Exportunterstützung auf die Wirtschaft umlegen und so Reich und Privatwirtschaft gemeinsam zum Träger der zur Ausfuhrförderung erforderlichen Leistungen machen zu wollen.

Interessante Vorschläge, die sogar eine geringfügige Belastung des Einzelnen vorsehen, macht zu dieser Frage Geheimrat Rosenthal in seiner bekannten Denkschrift.*) Er verweist auf die in Frankreich zum Zwecke der Finanzierung von Exportförderungsmaßnahmen erhobene Abgabe bei der Ein- und Ausfuhr und rechnet aus, daß eine ähnliche Abgabe bei Zugrundelegung des Wertes der deutschen Ein- und Ausfuhr lediglich zwei pro Mille ausmachen würde. Er denkt ferner an eine gleichmäßige Belastung der deutschen Arbeitnehmerschaft von monatlich zehn Pfennig pro Kopf bzw. an eine Erhöhung der Umsatzsteuer um etwa drei Zehntel pro Mille.

Zweites Kapitel.

Der Propagandadienst.

Wie wir gesehen haben, bewegt sich die Uebermittlung von Nachrichten in zwei Richtungen: Einmal als Information des Inlandes über die wirtschaftlichen Verhältnisse und den Bedarf des Auslandes, zum anderen als Information über die Erzeugnisse

* Philipp Rosenthal: „Exportsteigerung — ein brennendes Problem." Leipzig, Oktober 1928.

des Inlandes an die für die Nachrichtenübermittlung tätigen Auskunftsstellen im Auslande.

Einer besonderen Art der Uebermittlung von Nachrichten über die für den Auslandsmarkt geeigneten und ihn suchenden Inlandserzeugnisse soll der folgende Abschnitt gewidmet sein, der den Propagandadienst zum Gegenstand hat. Der Propagandadienst unterscheidet sich indessen in zweifacher Art von dem im ersten Teil behandelten Informationsdienst in Richtung vom Inland zum Ausland: Einmal in seiner Zwecksetzung, zum anderen in seiner Organisation.

Der im vorigen Kapitel behandelte Informationsdienst vom Inland zum Ausland ist seinem Zweck nach als sekundär deswegen zu bezeichnen, als er nicht direkt der Exportförderung zu dienen bestimmt ist, vielmehr nur zur Erleichterung des in diesem Sinne primären Dienstes der Erkundung über das Ausland für das Inland dient. Der Propagandadienst dagegen ist in dem Sinne Selbstzweck, als er nicht einem anderen Exportförderungsdienst als Mittel zum Zweck dient, sondern sich als unmittelbarer Exportförderungsdienst darstellt.

Der Propagandadienst unterscheidet sich von der Nachrichtenübermittlung weiter durch die Art der Organisation. Er liegt nicht, wie die offizielle Nachrichtenübermittlung, in den Händen amtlicher Stellen, sondern ist im wesentlichen privaten Stellen anvertraut. Die Organisation ist abhängig von dem Zweck, zu dem sie geschaffen wurde. Einen besonders wichtigen Bestandteil des Nachrichtendienstes bildet die Beschaffung von amtlichem Material, insbesondere die Weiterleitung von Kenntnissen der fremdländischen Gesetze und Gesetzentwürfe, wozu, wie oben dargelegt, amtliche Stellen eher geeignet erscheinen als private Informationsbüros. Bei der Propaganda handelt es sich dagegen um ein Gebiet, das in weitem Maße Anpassung an individuelle Bedürfnisse des Kunden verlangt und überdies in den Rahmen der privaten Wirtschaftsführung fällt, d. h. auch im Inlande zu den Obliegenheiten der Privatwirtschaft gehört. Deshalb ist hier die Form der privatwirtschaftlichen Organisation der amtlichen vorzuziehen. Dazu kommt, daß die privatwirtschaftliche Organisation beweglicher ist und deshalb für den auf dem Weltmarkt mit größter Schärfe einsetzenden Konkurrenzkampf geeigneter erscheint. Betont sei jedoch, daß mit dem eben Gesagten die Beteiligung öffentlicher Stellen am Propagandadienst nicht etwa grundsätzlich ausgeschlossen

werden soll. Maßgebend für Form und Organisation des Werbedienstes sind allein Zweck und Aufbringung. Wo hier die Privatwirtschaft — besonders bei der heutigen allseitigen Kostenbelastung — versagt, ist in erster Linie Gelegenheit für eine öffentliche Unterstützung gegeben. Dazu kommt, daß eine in den Dienst der Exportförderung gestellte Werbung Sache der gesamten Volkswirtschaft wird und sich somit die Berechtigung für eine Beteiligung der Oeffentlichkeit bzw. des Staates ableiten läßt.

Unter Exportpropaganda im weitesten Sinne muß jede auf den Warenabsatz im Ausland gerichtete Werbung verstanden werden. Sie umschließt sowohl die direkte Werbung, d. h. die planmäßige Wirtschaftspropaganda, wie die indirekte Werbung durch Kultur- und Verkehrspropaganda. Der Einfluß der letzteren auf den Export kommt insofern zur Geltung, als der Bezieher von Kulturgut einer Nation oder der Ausländer, der die Gastfreundschaft eines Landes genießt, auch den Wunsch haben wird, wirtschaftliche Güter aus diesem Lande zu beziehen.

Nationale Schulen im Auslande, mit nationalen Lehrmitteln versorgt, verbreiten die Kenntnis von Sprache, Sitte und Gewohnheit im Ausland und erwecken auf diese Weise auch Interesse für andere Leistungen der Nation. Die Beeinflussung des Auslandes in moralischem Sinne, d. h. durch den Beweis von Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit, Tüchtigkeit, muß die Auffassung erwecken, daß auch aus dem Inlande kommende Leistungen gut und zuverlässig sind, und somit zu einer vermehrten Auftragstätigkeit führen. Bekannt ist in diesem Sinne die weitgehend ausgewertete Kulturpropaganda Frankreichs, dessen Sprache als Sprache der Kultur und Wissenschaft über die ganze Welt verbreitet ist, das Tausende von Schulen im Auslande unterhält, in denen auch Ausländer unterrichtet werden, im Inland unterstützt durch die besondere Verwaltungsstelle, das „Office National des Universités et d'Ecoles Françaises".

Parallel mit dieser Werbung für Kultur und Kulturgut läuft die Verkehrswerbung, die Fremde als Konsumenten ins Land zieht, um sie von der Güte und Vielgestaltigkeit inländischer Waren zu überzeugen. Auf diesem Gebiet arbeitet besonders die Deutsche Reichsbahngesellschaft mit vielem Erfolg. Eine systematische Ausdehnung dieser Werbung müßte sich nicht nur auf den Ausbau der schriftlichen Propaganda in Form von Katalogen, Broschüren, Inseraten beschränken, sondern z. B. auch in Form

von Vergünstigungsgewährungen im deutschen Reiseverkehr erfolgen. Man hat z. B. daran gedacht, die Aufenthaltsdauer der Auslandsreisenden, die gegenwärtig auf nur drei Tage im Durchschnitt beschränkt ist, durch Gewährung von für das gesamte Reichsgebiet gültigen Rundreisebilletts zu einem Pauschalbetrag länger auszudehnen. Der Erfolg dieser Maßnahmen würde sich zunächst im Hinblick auf die deutsche Zahlungsbilanz und eine durch den größeren Einstrom von Devisen bewirkte Erleichterung des Transfers zeigen, um sich nach geraumer Zeit schließlich als direkte Exportförderung auszuwirken, da von den nach Deutschland reisenden Ausländern, die schließlich nicht nur als Konsumenten, sondern auch als Einkäufer und Besteller kommen, eine Erhöhung von Lieferungsaufträgen für deutsche Erzeugnisse erwartet werden könnte.

Natürlich bleibt der Schwerpunkt einer Propaganda im Dienste der Exportförderung auf der Wirtschaftspropaganda haften, jener planmäßig auf den Absatz einer Ware gerichteten Werbung, die, ausgehend vom Werbenden, sich darstellt als Einzelpropaganda und als Kollektivpropaganda, wobei unter „Einzelpropaganda" die vom einzelnen Werber an den Anbieter gerichtete Propaganda, unter „Kollektivpropaganda" die von einer Vielheit von Anbietenden ausgehende Werbung verstanden werden muß.

Zweck der Einzelpropaganda ist es, die Aufmerksamkeit der Käufer auf bestimmte Fabrikate eines einzelnen Werkes zu lenken. Ihre Bedeutung hinsichtlich einer Exportförderung ist weniger übersichtlich als die der Kollektivpropaganda, weshalb sie in dieser Arbeit weniger behandelt werden konnte. Zudem sind die Kosten der Einzelpropaganda verhältnismäßig hoch und können infolgedessen nur von großen Firmen getragen werden.

Die Kollektivpropaganda unterscheidet sich von der Einzelpropaganda sowohl hinsichtlich ihres Zweckes wie ihrer Kosten. Zweck der Kollektivpropaganda ist die Werbung für eine ganze Gruppe von Erzeugnissen. Soll dieser Zweck erreicht werden, so ist genaueste Kenntnis der zugkräftigsten Werbemittel unter Berücksichtigung der Sitten und Eigenarten des Empfangslandes erforderlich. Amerika, das die Bedeutung dieser Kenntnis klar erkannt hat, entsendet zum Zwecke ihrer Ausbildung Werbefachleute in diejenigen Länder, die später auf Grund dieser Studien als Werbefeld und Empfangsländer für die Erzeugnisse in Betracht kommen. Mit dieser Berücksichtigung psychologischer

Momente muß eine Beobachtung der strukturellen und konjunkturellen Verhältnisse des zu bearbeitenden Marktes einhergehen. Die Bedürfnisse der Käuferschaft sind, wie die Zusammensetzung der Käuferschaft selbst, regional verschieden: In Gebieten mit vorwiegend industrieller Bevölkerung wird die Werbung sich auf andere Artikel einstellen müssen, als z. B. in Gebieten mit vorwiegend landwirtschaftlicher Bevölkerung. In Gebieten mit ärmeren Volksschichten wird lediglich eine auf die Absatzerweiterung von Gebrauchsartikeln gerichtete Werbung zum Ziele führen, während in reicheren Volkskreisen durch eine entsprechende Werbung das Bedürfnis für Luxusartikel wachgerufen und anerzogen werden kann.

Die Beobachtung der konjunkturellen Verhältnisse eines Landes macht es erst möglich, den richtigen Zeitpunkt für das Einsetzen der Werbung abzupassen. Auf Grund amerikanischer Beobachtungen hat das Institut für Konjunkturforschung in den mit dem Leipziger Meßamt gemeinsam herausgegebenen Messebeobachtungen*) vom Frühjahr 1929 interessante Ausführungen über die Beziehungen zwischen Wirtschaftskonjunktur und Werbedienst gemacht. Danach ist, wie vielleicht zuerst anzunehmen wäre, nicht eine gegenläufige Bewegung von Konjunkturverlauf und Werbung zu erkennen. Eine erhöhte Werbung setzt also nicht dann ein, wenn die Konjunktur eines Landes ihren Tiefstand erreicht hat, der Absatz also wesentlich gesunken ist. Im Gegenteil findet sich zwischen Konjunkturverlauf und Werbung eine gewisse Folgebewegung dergestalt, daß die Werbetätigkeit um ein weniges der Konjunkturbewegung vorausgeht. Dieses Gleichmaß in der Entwicklung von Konjunktur und Propaganda ist nach amerikanischer Berechnung vor allem für den Absatz von Produktivgütern maßgebend geworden; denn ein erhöhter Reklameaufwand für diese Güter nützt in Zeiten absinkender Konjunktur verhältnismäßig wenig, während bei ansteigender Konjunktur im Zusammenhang mit der größeren Investitionstätigkeit ein Bedürfnis gerade für diese Güter geweckt werden kann.

Ueberall dort, wo ein großes Werbefeld zu bearbeiten und wo der Kreis der Abnehmer nicht genau zu bestimmen ist, wird eine

*) „Die Lage der verarbeitenden Industrie im Lichte der Leipziger Frühjahrs-Messe 1929." Herausgegeben vom Institut für Konjunkturforschung in Verbindung mit dem Leipziger Meßamt.

Kollektivpropaganda in Betracht kommen. Sie ist also gleichsam Vorbereitung für die Einzelpropaganda, die in der Hauptsache dort einsetzen wird, wo sie sich in einem verhältnismäßig beschränkten Kreis an genauer zu bestimmende Abnehmer richten kann. Der Kostenaufwand der Kollektivpropaganda ist gegenüber der Einzelwerbung erheblich geringer, womit ihre Bedeutung für kleine und mittlere Firmen gegeben ist.

In Deutschland ist die Organisation der Exportpropaganda, wie oben gesagt, nicht in einer öffentlichen Stelle zentral organisiert, was einmal der Natur der Werbung überhaupt entspricht, ferner aber auch mit der Kostenaufbringung zusammenhängt. So liegt die Exportpropaganda in Deutschland vorwiegend in Händen der Privatwirtschaft: über die Werbung einzelner Firmen hinaus haben sich ganze Wirtschaftszweige zu gemeinsamer Werbung im Ausland für ihre Produkte zusammengeschlossen. Eine systematische Auslandswerbung veranstalten die Verlagsanstalten der deutschen Exportzeitschriften, die durch Streuversand an ausländische Firmen und freie Vertreter im Ausland ihr Zeitschriftenmaterial verschicken. So gibt z. B. der Verlag Vogel in Pößneck (Thüringen) 26 Auslandszeitschriften heraus, die in den verschiedensten Sprachen nach 172 Ländern versandt werden. Die auf diesem Gebiet am meisten verbreitete Zeitschrift ist das Organ des Leipziger Meßamts, „Die Wirtschafts- und Export-Zeitung", die abwechselnd in deutscher, französischer, englischer und spanischer Sprache erscheint und in weite Kreise der in- und ausländischen Wirtschaft versandt wird.

Die deutschen Handelskammern und kaufmännischen Vereinigungen im Ausland, die in engen gesellschaftlichen und geschäftlichen Beziehungen zu den kommerziell und industriell maßgebenden Persönlichkeiten ihres Gastlandes stehen, vermögen durch diese Verbindungen die im Auslande so notwendige persönliche Werbung zu schaffen, die in vielen Fällen wichtiger und erfolgreicher sein kann als die Propaganda in Schrift und Bild.

Unstreitig ist zum Hauptträger der Exportpropaganda gegenwärtig das Leipziger Meßamt geworden. Kam der Leipziger Messe als internationalem Marktinstitut schon vor dem Kriege die größte Bedeutung zu, so erhöhte sich ihr Wert als Propagandainstitut mit dem Augenblick der Gründung des Meßamts im Jahre 1917. Zweck dieser Gründung war neben verwaltungstechnischen Regelungen in erster Linie, ein Institut zur Werbung

von Einkäufern für die Leipziger Messe zu schaffen. Naturgemäß richtet sich diese Werbetätigkeit vorwiegend an das Ausland, und so läuft gleichzeitig mit ihr eine Werbung für deutsche Waren überhaupt parallel.

Die enge Verbundenheit der Leipziger Messe mit der gesamten inneren Wirtschaft ermöglicht weitestgehende Beobachtung aller Bedürfnisse in der deutschen Exportindustrie und der Entwicklung ihrer Leistungsfähigkeit und ihrer Absatzwünsche. Die Innenorganisation des Messeinstituts zeigt seine bis ins kleinste auf einzelne Wirtschaftskreise spezialisierte Einstellung: 18 Sonderausschüsse sind mit der Beobachtung der Märkte für die einzelnen Industriezweige und mit der Vorbereitung der Werbetätigkeit beschäftigt. Zahlreiche ausländische Geschäftsträger und ehrenamtliche Vertreter unterstützen das Leipziger Meßamt außerhalb Deutschlands. Durch diese Kollektivpropaganda, die lediglich reine Wirtschaftspropaganda ohne Einschaltung von kultur- oder nationalpolitischer Werbung ist, ersetzt das Leipziger Meßamt vielen kleinen und mittleren Firmen die Werbung, gleichzeitig günstige Vorarbeit für die Einzelpropaganda leistend.

Das Werbematerial ist sowohl auf allgemeine wie individuelle Propaganda eingestellt: Durch Zeitungsartikel, Inserate, Broschüren, ergänzt durch Briefeinlagen, Postkarten und Prospekte, wird auf den Besuch der Leipziger Messe hingewiesen. Durch Spezialprospekte und Sonderannoncen wirbt das Meßamt in individueller Weise für einzelne Wirtschaftszweige und -erzeugnisse.

Interessant ist das umfangreiche Exportzeitungsmaterial. Neben der in vier Sprachen erscheinenden „Wirtschafts- und Exportzeitung" gibt die Verlagsanstalt des Leipziger Meßamts eine Reihe von Meß- und Exportadreßbüchern in mehreren Sprachen heraus, die jedes wieder in besondere Branche-Verzeichnisse eingeteilt sind und in denen jede Firma, die durch die Leipziger Messe exportiert, eingetragen ist, ebenso wie ausländische Firmen auf Wunsch eingetragen werden können.

Beachtlich sind die Zahlen über die Inanspruchnahme der Leipziger Messe, die mit Unterstützung des Instituts für Konjunkturforschung errechnet worden sind. Danach ist die Zahl der Messebesucher in den letzten Jahren folgendermaßen gestiegen:

Frühjahr	1914:	4 226
„	1921:	13 500
„	1925:	17 200

Frühjahr 1926: 19 610
„ 1928: 29 590
„ 1929: 28 660

(Der Rückgang im Frühjahr 1929 ist in der Hauptsache auf die außergewöhnlich strenge Kälte dieses Winters zurückzuführen.)

Der Wert des auf der Leipziger Messe getätigten Exportumsatzes einschließlich der sich daran schließenden Nachbestellungen hat z. B. im Herbst 1928 rund eine Milliarde Reichsmark betragen, wobei Hauptlieferanten mittlere und kleine Unternehmer und nur etwa 10,9 Prozent der gesamten deutschen Ausstellerfirmen Aktiengesellschaften waren.

Im Frühjahr 1928 ist durch eine Umfrage bei den Ausstellerfirmen versucht worden, den Arbeitszeitwert der Meßaufträge zu errechnen. Schätzungsweise hat sich der Gesamtwert der durch direkte Meßaufträge eingegangenen Arbeiten auf 22 Millionen Arbeitstage belaufen, wovon etwa die Hälfte allein Auslandsaufträge waren. Bei Berücksichtigung der Nachbestellungen konnten also ungefähr 70- bis 75 000 Arbeiter infolge einer einzigen Messe das ganze Jahr hindurch beschäftigt werden.*)

Die Mittel für die exportfördernde Tätigkeit erhält das Leipziger Meßamt teils durch Beiträge der Aussteller und Einkäufer in Form von Messeabzeichen, Werbebeiträgen usw., teils auch durch die Erträgnisse von privatwirtschaftlichen Unternehmungen. Seiner Natur nach muß das Leipziger Meßamt jedoch ein Zuschußunternehmen sein. Durch die Streichung des diesjährigen Reichsmessezuschusses im Werte von 400 000 RM. dürfte eine Ausdehnung der Werbetätigkeit des Meßamts für das künftige Wirtschaftsjahr in Frage gestellt sein.

Diese Vorgänge, die dem einzigen öffentlichen Institut, das bisher in größerem Umfang systematische Exportpropaganda betrieb, den Boden entziehen, lassen die Frage auftauchen, ob überhaupt der Wert einer vorsätzlichen Propagandapolitik für die deutsche Ausfuhrsteigerung in der breiten Oeffentlichkeit erkannt und nicht immer noch lediglich Erkenntnisgut einzelner Wirtschaftskreise ist. Die Frage, ob das Leipziger Meßamt der Hauptträger der Exportpropaganda bleiben soll, wird verschieden beantwortet. Es wird von manchen Seiten darauf hingewiesen, daß der

*) „Aus der Praxis der Exportpropaganda." Schriften des Leipziger Meßamts 1928.

Kompetenzbereich dieser Organisation schon zu weit ausgedehnt sei und eine weitere Belastung nicht mehr vertrüge. Andererseits ist zu bedenken, daß die Schaffung einer neuen „Reichsstelle für Exportpropaganda" sicherlich viel mehr Schwierigkeiten und vor allen Dingen viel mehr Kosten verursachen würde, als eine Unterstützung des Leipziger Meßamts in dieser Richtung.

Drittes Kapitel.

Der Finanzierungsdienst.

Die beiden vorangegangenen Abschnitte hatten zum Gegenstand die Vorbereitung der Exportförderung in Gestalt des Informationsdienstes. Handelte es sich dort darum, den ausländischen Bedarf zu ermitteln und im Wege der Propaganda aufmerksam zu machen, wie dieser Bedarf gedeckt werden kann, und um neuen zu erwecken, um Anbahnungen von Geschäftsbeziehungen also, so gehen wir nunmehr daran, jenen Teil der Exporthilfe, den Finanzierungsdienst, zu betrachten, der nicht mehr nur der Anbahnung von Geschäftsbeziehungen dient, sondern diese Geschäftsbeziehungen zur Voraussetzung hat und auf ihnen aufbaut, um die durch Nachrichten- und Propagandadienst geschaffenen Möglichkeiten zu realisieren.

Das im internationalen Warenverkehr infolge der größeren Wahrscheinlichkeit von Schadensfällen weit höhere Risiko gegenüber dem der binnenländischen Geschäfte, die sich gewöhnlich weder über derartig große Warenmengen und -werte, noch — infolge der kürzeren Entfernungen — über derart lange Zeiten erstrecken werden, fordert entweder eine besonders große Kapitalkraft der exportierenden Wirtschaftskreise, so daß sie einen etwaigen Ausfall ohne eigentliche Erschütterung ihrer Existenz zu tragen imstande sind, oder eine Verteilung des Risikos auf mehrere Schultern.

Im Deutschland der Nachkriegszeit ist dieses Fundament der Exportwirtschaft stark geschmälert worden und hat alle am Export beteiligten Wirtschaftskreise gleichermaßen betroffen: Die Kapitalknappheit hat sich nicht nur bei der Ausgestaltung des industriellen Produktionsprozesses störend ausgewirkt, sondern auch den Ausfuhrhandel in seiner Existenz schwer bedroht.

So stehen diese finanziellen Erschwernisse der Ausfuhr in engstem Zusammenhang mit der Frage der Exporttechnik überhaupt: Die Kapitalknappheit im deutschen Exporthandel dürfte ein Haupt-

grund dafür sein, daß sich nach dem Kriege eine starke Verschiebung vom indirekten zum direkten Export gezeigt hat, wobei unter „indirektem Export" die durch den Exporteur, den Händler also, getätigte Ausfuhr und unter „direktem Export" die von der Industrie mittels eigener Vertretung direkt an den ausländischen Abnehmer geleitete Ausfuhr verstanden werden muß.

Diese Wandlung, die in den meist unter anderen Bedingungen exportierenden anderen Ländern längst nicht so stark in Erscheinung getreten ist, hat bekanntlich in Deutschland zu ernsten Differenzen zwischen Industrie und Exporthandel geführt: Von Seiten der Exporteure ist der Industrie ein wirtschaftsschädlicher Exportdilettantismus vorgeworfen worden, während gegen den Exporthandel das Monitum rückständiger Geschäftsmethoden und unzeitgemäßen Konservatismus geltend gemacht wurde. Die jeweilige Anwendung dieser beiden Exporttechniken hängt mit der Beschaffenheit der Ausfuhr überhaupt zusammen: Länder, deren Industrien sich in der Hauptsache auf die Produktion von Massenartikeln einstellen, die ferner vorwiegend nach immer denselben Ländern ausführen, werden das eigentliche Tätigkeitsfeld der Exporteure sein. So verfügt England, dessen Handel in der Hauptsache nach den Dominions geht, über einen großen Stamm von Exporteuren, die seit Jahrzehnten die Wirtschaftsbedürfnisse und Verhältnisse dieser Länder kennen; doch bleibt abzuwarten, ob nicht in Zukunft durch die stärker werdende rückläufige Bewegung des Exports, die sich schon jetzt infolge der Industrialisierung der Dominions bemerkbar macht, dem englischen Exporthandel beträchtliche Hemmnisse sich entgegenstellen werden. — Auch überall dort kommt die Auslandskenntnis der Exporteure den ausführenden Industrien zugute, wo Neuland der wirtschaftlichen Versorgung zu erschließen ist. Umgekehrt muß der Verkauf von hochqualifizierten Spezialartikeln an das Ausland, deren Fertigstellung oft nur auf Grund eines einzelnen direkten Auftrags übernommen wird, durch den Auslandsvertreter der Lieferfirma getätigt werden, schon deswegen, weil die Uebernahme von Beförderungs- und Frachtkosten für einen einzelnen Artikel eine unverhältnismäßig hohe Belastung und Arbeitsaufwendung des Exporteurs bedeutet. Da Deutschland bekanntlich hochqualifizierte Waren ausführt, hat sich vielfach eine Ausschaltung des Exporteurs und Abwanderung der Industrie zum direkten Export ergeben.

Zweifellos aber hängt diese Veränderung zum großen Teil auch davon ab, daß der deutsche Außenhandel nicht mehr kapitalkräftig genug ist, die durch monatelange Außenstände notwendigen langfristigen Kredite an die Industrien gewähren zu können. Der Händler war infolgedessen vielfach nicht in der Lage, die vom Fabrikanten geforderten Preise innezuhalten und Aufträge mit ausländischen Kunden auf dieser Basis abzuschließen. Ueberall dort, wo die Spanne zwischen dem Preis des Fabrikanten und dem vom Auslandskunden gezahlten übermäßig groß oder übermäßig klein ist, macht sich die Neigung zum direkten Export bemerkbar. Ersteres war in der Inflation der Fall, so daß die Industrie in dem Bestreben, die durch die Währungsschwankungen sich ergebenden außerordentlich hohen Exportgewinne vorwiegend selbst zu erhalten, vielfach zum direkten Export übergegangen ist. Im Laufe der letzten Jahre jedoch ist die Gewinnspanne zwischen den hohen Gestehungskosten der Industrie und dem im Exportgeschäft erzielten Gewinn so außerordentlich gering geworden, daß sich die Ausschaltung des Exporteurs als eines weiteren Unkostenfaktors von selbst ergab.

Uebrigens ist auf der Hamburger Exporttagung im vergangenen Jahr zwischen Industrie und Ausfuhrhandel in gewisser Hinsicht eine Einigung erzielt worden: Die Exporteure erkennen an, daß mit Rücksicht auf die heutige Beschaffenheit der Exportwaren und die Kapitalknappheit eine Spezialisierung des Ausfuhrhandels auf bestimmte Warengruppen notwendig wird. Die Industrie wiederum kommt dem Handel insofern entgegen, als sie sich bereit erklärt, den Exporteinkäufern auf ihren Studienreisen weitestgehende Informationen zuteil werden zu lassen und somit die notwendige technische Durchbildung der Exporteure zu fördern.

Zurückkehrend zu dem eigentlichen Grundgedanken obiger Ausführungen ist abschließend festzustellen, daß auf diese Weise die Finanzierung des Exports für Industrie und Exporthandel doppelte Bedeutung gewonnen hat. Sie ist zu einem der wichtigsten Probleme der ganzen deutschen Außenhandelspolitik überhaupt geworden; Banken und Industrien auf privatwirtschaftlicher Seite, Länder und Reich auf öffentlicher Seite haben sich in den Dienst der Exportfinanzierung gestellt.

Erster Abschnitt.

Exportkredite.

Unter den finanziellen Hilfsmaßnahmen zur Belebung des Exports sind zu unterscheiden: einmal die unmittelbare Finanzierung der Ausfuhrgeschäfte, d. h. die direkten Exportkredite; zum anderen die mittelbare Finanzierung des Exports durch Bereitstellung von Bürgschaften und Garantien im Falle eines Forderungsausfalls. Praktisch verwertbar werden diese Stützungsaktionen nur dann sein, wenn die Höhe des Zinssatzes für die Kreditbeträge noch der Leistungsfähigkeit des Kreditnehmers entspricht; also nicht viel über dem jeweiligen Reichsbankdiskont liegt.

Im ersteren Falle ist die Vergebung von Exportkrediten denkbar durch private wie durch öffentliche Hand. Die private Vergebung kann indessen als Exportförderungsmaßnahme nur beschränkte Betrachtung genießen, da sie im allgemeinen ihrer Natur nach nur von Fall zu Fall wirksam sein und ihr also die planmäßige Durchführung fehlen wird. Jedoch soll deshalb nicht der Wert verkannt werden, den die Tätigkeit der Privatbanken im Auslandsgeschäft, insbesondere bei der Gewährung von Exportkrediten an Exporteure, zweckmäßig unterstützt durch die deutschen Auslandsbanken, für die Belebung des Exportgeschäftes besitzt. Es wäre auch an die Rolle zu erinnern, die einzelne Bankhäuser an internationalen Handelsplätzen, wie London und Amsterdam, für die Exportfinanzierung anderer Länder spielen: Sie beschäftigen sich vorzugsweise mit der Bevorschussung verpfändeter Warenlieferungen und dem Ankauf dokumentierter Tratten. Da diese Banken weitgehende Garantien von den kreditnehmenden Firmen verlangen, wird es für kleinere und mittlere Unternehmungen schwer sein, die Gewährung eines derartigen Kredits im Ausfuhrgeschäft zu erlangen. Jedoch könnte durch Solidarhaftung mehrerer zusammengehender Firmen vielleicht eher eine Kreditgewährung erreicht werden.*)

Im Grunde wird die Vergebung von Exportkrediten durch öffentlich-rechtliche Unternehmungen als eigentlicher Exportförderungsdienst anzusehen sein. Ihrer Struktur nach sind die Banken in erster Linie dazu berufen, Exportfinanzierungsinstitute zu sein.

*) Vgl. Chlodwig Kapferer: „Exportförderung." Leipzig 1929, S. 166.

Die Rolle einer spezifischen Exportförderungsbank hat die deutsche Golddiskontbank gespielt. Ursprünglich zwar als Noteninstitut gedacht, wurden ihr jedoch die entsprechenden Funktionen von der Reichsbank und der Rentenbankkreditanstalt abgenommen und sie selbst in den Dienst der Außenhandelsförderung gestellt. Ihre Hauptaufgabe bestand, gestützt auf ihr Grundkapital in englischen Pfunden, in der Sammlung von Devisen und deren Bereitstellung für die deutsche Exportindustrie. Sie finanzierte in der Hauptsache diejenigen Geschäfte, welche den Ankauf von Rohstoffen und solchen Waren enthielten, die nach ihrer Verarbeitung im Verkauf an das Ausland wertvolle Devisen einbringen konnten.

Die Auswahl unter den Kreditsuchenden erfolgte grundsätzlich nach dem Grade, in welchem die einzelnen Firmen durch ausstehende eigene Forderungen im Ausland oder durch feste Lieferungsaufträge an das Ausland imstande waren, die Kredite mittels Exportdevisen zu decken.

Für die deutsche Exportwirtschaft ist die Tätigkeit der Golddiskontbank besonders in der ersten Zeit ihres Bestehens, als noch keine oder nur ganz geringe Auslandskredite nach Deutschland kamen, von Wichtigkeit gewesen. Als aber nach der Londoner Konferenz die deutschen Exporteure im Auslande billigere und langfristigere Kredite erlangen konnten, als die Bank ihnen bot, schien die Golddiskontbank ihren Wert als Exportförderungsinstitut eingebüßt zu haben.

Zur vollständigen Abwicklung ihrer Liquidation ist es indessen nicht gekommen. Sie hat im Jahre 1925, nachdem die Reichsbank durch den stetig gewordenen lebhaften Zustrom der Auslandsanleihen selbst in den Besitz genügender Devisenmengen gelangt war, einen neuen Aufschwung genommen. Ihre neue Aufgabe wurde es, die von der Reichsbank zur Anlage in der deutschen Wirtschaft bestimmten Reservemengen von Devisen als Kredite an die Exportindustrie weiterzuleiten unter Anpassung an die neuen Diskontverhältnisse. Die von ihr ausgegebenen neuen Kredite betrugen bereits Ende 1925: 7,8 Millionen Mark gegenüber einer Summe von 3,3 Millionen Mark zu Beginn des Jahres.*) Durch die Vermittlung von Zwischenkrediten an die deutsche Landwirtschaft hat sich ihr ein neues Betätigungsfeld eröffnet, das, entgegen ihrer ursprünglichen Aufgabe, ihre Mittel in weitem Maße

*) Dr. Fritz Hauenstein: Artikel „Golddiskontbank" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl. Band IV, S. 1182.

der Anlage im Exportgeschäft entzog. So ist allmählich ihre Bedeutung für die deutsche Exportfinanzierung fast völlig verloren gegangen.

In der Gegenwart ist im Zusammenhang mit der Neuorientierung der Reichsbank und der deutschen Finanzwirtschaft überhaupt der Plan aufgetaucht, die Golddiskontbank ganz zu einem Finanzierungsinstrument der Exportindustrie zu machen, unter dem Gesichtspunkt, daß zu der notwendigen Steigerung der Ausfuhr eine entsprechende Erweiterung der industriellen Produktionskapazität erforderlich ist und damit ein langfristiger Kreditbedarf der Industrie vorliegen muß.

Die im Jahre 1924 gegründete Reichskreditgesellschaft A. G. befaßt sich in weitem Maße mit der Finanzierung deutscher Exportgeschäfte. Da aber hinter dieser Finanzierung die durch das Reich gegebene Garantie steht, ist die Reichskreditgesellschaft in der Hauptsache ausführendes Instrument der Exportfinanzierung des Reichs. Auf ihre Tätigkeit wird weiter unten im Rahmen der Kreditbürgschaften eingegangen werden.

Die Gewährung direkter Exportkredite durch das Reich ist bisher nur in beschränktem Maße erfolgt. Möglich, daß hier grundsätzliche Bedenken gegen eine solche Aktion des Reichs, die einer ausgesprochenen Subventionspolitik gleichkommen würde, hemmend gewirkt haben. In der Hauptsache liegt der Grund dafür aber wohl in der außerordentlich schlechten Finanzlage des Reiches, die eine Bereitstellung von Mitteln à fond perdu nur in geringem Maße gestattet. Die bisher einzige Aktion, die in diesem Rahmen erfolgt ist, war die in den Reichsetat 1929 eingestellte Summe zum Zwecke der Zinsverbilligung von Exportaufträgen in Höhe von RM. 500 000, die als der vorläufige Anfang einer umfangreicheren Exportzinsverbilligungsaktion zum Ausgleich für die niedrigeren Zinssätze der ausländischen Exportindustrien gedacht ist.

Zweiter Abschnitt.

Exportkreditbürgschaften.

In der Geschichte der deutschen Exportförderung nimmt der Finanzierungsdienst durch mittelbare Krediterteilung, also durch Uebernahme von Exportkreditbürgschaften, den größeren Spielraum ein. Aus der Natur der „Bürgschaft" — eine derartige Garantieübernahme wird im allgemeinen von dem Gesichtspunkt

der Unterstützung eines Schutzbedürftigen durch einen Stärkeren geschehen — dürfte sich vielleicht schon erklären, daß praktisch die Uebernahme der Exportkreditbürgschaften dem Reich und den Ländern vorbehalten geblieben ist. Wiederum dem Bürgschaftsgedanken entsprechend — nach dem bei der Sicherungsübernahme für den Schuldner nicht eigener Gewinn des Bürgen maßgebender Beweggrund sein wird — sind diese Bürgschaftsübernahmen vorwiegend unentgeltlich geschehen. Nur bei derjenigen Aktion, die als Sicherungsübernahme von dem Sinne der „Bürgschaft" als einer Garantieübernahme für einen besonderen durch seine Eigenart gekennzeichneten Fall — wie z. B. bei den Ausfallsgarantien für die durch Gesetz besonders bestimmten „leichten" und „schweren" Installationen in den Russengeschäften — am weitesten abrückt, ist die Beteiligung des Reiches entgeltlich: bei der Exportkreditversicherung, die Exportgeschäfte aller Art versichert, sofern die Vertragschließenden die Bedingungen zu erfüllen imstande sind, ist das Reich in seiner Eigenschaft als Rückversicherer am Genuß der eingehenden Prämien beteiligt.

Das ideelle Ziel dieser Kreditpolitik müßte es sein, diese Kredite und Bürgschaften, mindestens soweit sie vom Reich vergeben würden, allen Kreisen der exportierenden Wirtschaft zugängig zu machen; einmal also sowohl der Landwirtschaft wie der Industrie und dem Handel, weiter nicht nur der Großindustrie, sondern auch kleinen und mittleren Unternehmungen. Praktisch wird die Durchführung dieser Forderung nur beschränkt möglich sein: Einmal ist die Uebersicht über die Betriebsgestaltung und Leistungsfähigkeit der kleinen und mittleren Firmen so überaus schwer, daß die erforderliche Ueberwachung der Kredite fast unmöglich gemacht wird. Ferner aber sind die großen Unternehmungen nach der Struktur ihrer Kreditbasis überhaupt für die Aufnahme derartiger Anleihen geeigneter als kleinere Firmen, die nicht über eine solche Ausdehnung ihrer Geschäfte verfügen.*)

Die Uebernahme der Garantien durch das Reich hat sich zuerst auf Geschäfte mit der Sowjet-Union konzentriert. Der Grund dafür war einerseits, daß es der deutschen Exportindustrie als ein zu großes Wagnis erschien, ohne staatliche Unterstützung in umfangreiche Geschäftsbeziehungen mit Rußland, dessen staatliches Außenhandelsmonopol sich noch nicht bewiesen hatte, zu treten; ander-

*) Vgl. auch: Hans Schink: „Die Exportkreditversicherung," Breslau 1930.

seits aber mag auch die Tatsache mitgesprochen haben, daß vor dem Kriege regster Handelsaustausch zwischen Deutschland und Rußland bestanden hatte und also gerade hier berechtigte Vermutung für die Möglichkeit der Anknüpfung von neuen Geschäftsbeziehungen gegeben war.

Als daher im Jahre 1925 die sowjetische Regierung die Industrialisierung ihres Landes zum Programmpunkt erhob, war für die deutsche Industrie der Augenblick gekommen, die durch den Krieg unterbrochenen Beziehungen zu Rußland wieder aufzunehmen und einen beträchtlichen Teil der Aufträge auf Lieferungen, die Rußland zur Einrichtung seiner Industrien brauchte, zu erwerben. Damals stellte das Reich in Erkenntnis dessen, daß durch die russischen Aufträge der deutsche Export gehoben werden und die brachliegenden Arbeitskräfte im Reich Beschäftigung finden würden, der exportierenden Wirtschaft einen Kredit für Geschäftsabschlüsse in Höhe von 300 Millionen Mark zur Verfügung. Das Reich übernahm in Gemeinschaft mit den Ländern in Höhe von sechzig Prozent der betreffenden Forderungen eine Garantie für den Ausfall der russischen Zahlungen, während für die übrigen vierzig Prozent des Betrages der Lieferant selbst das Risiko zu tragen hatte. Der Kredit erstreckte sich bei sogenannten „schweren" Installationen, d. h. Lieferungen für die Einrichtung ganzer Fabriken, Bergwerke und Kokereien, auf vier Jahre, bei sogenannten „leichten" Installationen, d. h. Lieferungen von einzelnen Maschinen und Maschinenteilen, elektrotechnischen und keramischen Erzeugnissen, auf zwei Jahre. Ausgeschlossen von der Inanspruchnahme des Kredits waren Lieferungen von reinen Konsumgütern.

Ein aus Vertretern der Reichsregierung gebildeter Interministerieller Ausschuß entschied, unterstützt von der aus der Revisions- und Treuhandaktiengesellschaft Berlin hervorgegangenen Garantieabteilung, über Ablehnung und Annahme der Aufträge. Ein unter Führung der Deutschen Bank stehendes Bankenkonsortium übernahm die Finanzierung der Aufträge durch Diskontierung derjenigen Wechsel, die die Unterschrift der aus Vertretern des Reichsverbandes der Deutschen Industrie und ihm nahestehender Fachgruppen bestehenden Finanzierungsgesellschaft trugen.

Die anfänglich geringe Inanspruchnahme der Kredite durch die Industrie, die mit der lange hinausgeschobenen Einigung in der Frage der Zinshöhe zwischen den deutschen Finanzierungsbanken und der russischen Staatsbank zusammenhing, ließ in manchen

Kreisen der Wirtschaft die Vermutung auftauchen, daß diese Kredite nicht völlig ausgeschöpft werden würden. Diese Annahme hat sich als irrig erwiesen; nach einer Aufstellung des Interministeriellen Ausschusses verteilte sich die Inanspruchnahme der Kredite am 2. April 1927 durch insgesamt 650 deutsche Unternehmungen folgendermaßen:

	RM.	RM.	Kreditdauer:	
Länder	beantragt:	genehmigt:	4 Jahre:	2 Jahre:
Preußen	203 865 660	155 892 309	97 139 106	58 753 202
Sachsen	29 848 694	24 312 234	3 044 879	21 267 354
Baden	19 307 525	14 510 714	9 669 359	4 841 355

Von diesen Krediten entfielen auf:

Elektrotechnische Erzeugnisse . . .	42 658 161 RM.
Werkzeugmaschinen für Eisen und Holz	47 519 038 RM.
Bergwerksanlagen	26 133 838 RM.
Fahrzeugindustrie	20 537 820 RM.
Maschinen für Papierindustrie und graphische Gewerbe	10 424 096 RM.
Hütten- und Walzwerkanlagen . .	10 927 581 RM.*)

Im Jahre 1927 hat das Reich eine neue Zusatzgarantie in Höhe von 23,5 Millionen Mark geschaffen, die für den Abschluß von Lieferungsverträgen mit der Sowjet-Union in Textilmaschinen, landwirtschaftlichen und Werkzeugmaschinen bestimmt war und für Abschlüsse im Werte von 66 Millionen Reichsmark benutzt worden sind**). Jedenfalls hat diese Kreditaktion des Reichs dazu geführt, daß Deutschland nach dem Kriege wieder in ausgedehntere Geschäftsbeziehungen zu Rußland treten konnte.

Aus dieser einmaligen auf die Lieferungsaufträge nach einem bestimmten Land begrenzten finanziellen Unterstützung des Reiches sind schließlich durch die Ermächtigung der Reichsregierung umfassendere Kreditaktionen erwachsen. In den letzten Jahren sind in dem Reichshaushalt Mittel zur Förderung des Exports in Höhe von jährlich 175 Millionen Mark bereitgestellt worden. Sie sollen dazu dienen, der deutschen Exportwirtschaft die Wettbewerbsfähigkeit mit den unter günstigeren Bedingungen arbeitenden ausländischen Unternehmern zu erleichtern und somit einen Ausgleich für

*) „Industrie- und Handelszeitung" Nr. 84 vom 9. April 1927.
**) Reichsgesetzblatt I vom 4. April 1927 S. 106.

die größere Kapitalkraft und die niedrigeren Zinssätze des Auslandes zu bieten. Sie erstrecken sich auf die Finanzierung industrieller und landwirtschaftlicher Exporte, sowie auf den Garantiefonds für die — noch später zu behandelnde — Exportkreditversicherung und einen Dispositionsfonds für die Hereinnahme einzelner größerer Industrieaufträge.

Aus diesem Fonds sind den deutschen Exporteuren im Jahre 1927 Ausfuhrkredite in Höhe von 25 Millionen Mark zur Verfügung gestellt worden, die vom Jahre 1928 ab in zehn Jahresraten zurückgezahlt werden müssen. Ueber die Auswahl der Kreditnehmer bestimmte der Abschnitt II der „Allgemeinen Grundsätze über die Behandlung von Krediten an deutsche Exporteure" folgendes: „Berücksichtigt werden deutsche Exportfirmen, die sich bereits vor dem Kriege in erheblichem Ausmaße an dem Export deutscher Waren beteiligt haben und die auch gegenwärtig nach ihren wirtschaftlichen und finanziellen Verhältnissen und der Gestaltung ihrer Betriebe in der Lage sind, nach zur Verfügungstellung der Kredite den Export in erhöhtem Maße zu fördern. Die Tätigkeit dieser Unternehmungen muß geeignet sein, die deutschen Auslandsbeziehungen zu stärken, insbesondere die gefährdeten Auslandsmärkte für den deutschen Handel zu erhalten. In Frage kommen nur solche Unternehmungen, die in Deutschland ihren Sitz haben und sich in überwiegendem Maße mit dem Export deutscher und solcher Waren befassen, bei deren Herstellung ein möglichst hohes Maß deutscher Arbeitskräfte aufgewendet wird."*)

Die Gewährung der Kredite war also in weitgehendem Maße an die Bedingung wirklicher Exportförderung geknüpft! Die Höhe des Kredits hing von dem Grade der Bonität und Sicherheit der antragstellenden Firma ab; für durch den Versailler Vertrag liquidations- und ausgleichgeschädigte Firmen war besondere Berücksichtigung bei der Beurteilung vorgesehen.

Die bankmäßige Hingabe und Ueberwachung der Kredite wurde durch die Reichskreditgesellschaft A. G. besorgt. Die — in den Antragsformularen vorgesehene - Anerkennung der Grundsätze und Bedingungen zur Kreditgewährung durch die Firma war gleichsam die Vorbedingung zum Abschluß des Kreditabkommens zwischen Reich und Exporteur. Der Reichskreditgesellschaft lag ferner die Prüfung der Anträge ob, die sämtlich eine Bescheinigung der zu-

*) Rundschreiben der Reichskreditgesellschaft A. G. Berlin, 26. Januar 1927.

ständigen Industrie- und Handelskammer über die Güte und Vertrauenwürdigkeit der Firma enthalten mußten. Ein besonderer, aus Vertretern der Ministerien, der Kreditgesellschaft und den Berufsverbänden der Exporteure gebildeter Ausschuß entschied über die Anträge der kreditsuchenden Firmen.

Dieser Kreditgewährung folgte im Jahre 1928 eine kurzfristige Kreditaktion unter Heranziehung eines amerikanischen Bankenkonsortiums. Eine unter Führung der Reichskreditgesellschaft zur Bewilligung von Trassierungskrediten gebildete deutsche Bankenvereinigung übernahm neben der bankmäßigen Hingabe der Kredite eine Haftung gegenüber den amerikanischen Banken, die sich zur Gewährung von Akzeptkrediten mit zwei Jahren Laufzeit bereiterklärt hatten.

Nach den Geschäftsgrundsätzen zur Gewährung dieser Kredite konnten alle diejenigen Firmen berücksichtigt werden, die „nach ihren wirtschaftlichen und finanziellen Verhältnissen und der Gestaltung ihrer Betriebe in der Lage sind ..... den Export deutscher Waren in erhöhtem Maße zu fördern".*)

Der Kreis der für diese Kreditausschüttung in Frage kommenden Firmen ist also gegenüber der Aktion des Jahres 1927 insofern erweitert worden, als nicht mehr nur solche Unternehmungen, die vor dem Kriege bereits einen ausgedehnten Export betrieben, in den Genuß dieser Kredite gelangen konnten, sondern auch jüngere Firmen, sofern ihr gegenwärtiger Export nur von wesentlicher Bedeutung sein konnte. Jedoch ist die Inanspruchnahme der Dollartrassierungskredite bis Ende des Jahres 1929 verhältnismäßig gering geblieben, da nur wenige Firmen in der Lage waren, einen solchen verhältnismäßig hohen Kredit — die einzelne Kreditaufnahme sollte nicht weniger als 25 000 Dollar betragen — dessen kurzfristige Dauer keine Investitionen ermöglichte, aufzunehmen.

Gleichzeitig mit diesem Plan war eine langfristige Aktion als Ergänzung in Aussicht genommen worden, die aber erst im Sommer 1929 praktisch verwirklicht werden konnte: Die Reichskreditgesellschaft gewährt in Form eines fest verzinslichen Bankkredits solchen Exporteuren, die ihre Ausfuhr infolge dieser Unterstützung nachweislich steigern können, einen Kredit auf die Dauer von zehn Jahren. Der Nachweis eines bestimmten einzelnen Exportgeschäfts

*) „Allgemeine Grundsätze über die Gewährung von Dollartrassierungskrediten an deutsche Exporteure," November 1928.

ist also nicht zur Inanspruchnahme des Kredits notwendig, es muß sich nur um „zusätzlichen" Export handeln. Anzunehmen ist, daß diese Kreditaktion in der Folge stärker ausgeschöpft werden wird, als die Dollartrassierungskredite, da ihre Bedingungen einem größeren Kreis von Firmen ihre Aufnahme ermöglichen.*)

Ausgangspunkt für die im Jahre 1926 mit Unterstützung des Reichs ins Leben gerufene Exportkreditversicherung, die im folgenden einer Betrachtung unterzogen werden soll, war in erster Linie der Gedanke, daß eine Förderung des Exports ein weiteres Ansteigen der außerordentlich hohen Erwerbslosenziffern vermeiden könnte. Ferner vielleicht auch die Erwägung, daß durch eine Versicherung ungenutzte und brachliegende Exportmöglichkeiten nach solchen Ländern, die infolge ihrer undurchsichtigen Wirtschafts- und Währungsverhältnisse für Exportgeschäfte aus eigener Initiative und auf eigene Gefahr des Exporteurs gar nicht oder nur in beschränktem Maße in Betracht kommen, weiter ausgeschöpft werden und so zu einer Erhöhung des deutschen Exports dienen könnten.

Die Form einer Versicherung ermöglicht es einmal, außer dem Reich auch andere Bürgen für die aus den Exportgeschäften sich ergebenden Forderungen heranzuziehen und weiter, auch den Exporteur einen Teil des Risikos tragen zu lassen, wodurch eine gewisse Garantie der auf Grund der Versicherung abgeschlossenen Geschäfte gewährleistet wäre.

So trägt der Versicherungsnehmer selbst ein Drittel der Kreditgefahr, das er in Vorausbaftung unter der Verpflichtung übernimmt, diese Selbstbeteiligung in keiner Weise abzudecken.**) Als Versicherer treten die „Frankfurter Allgem. Versicherungs-A.-G." und die „Hermes-Kreditversicherungsbank-A.-G." auf. Nach dem Ausscheiden der Frankfurter im Vorjahre ist die „Hermes" alleiniger Erstversicherer geworden. Sie ist dabei verpflichtet, die Vertrauenswürdigkeit und Auslandserfahrung des Versicherungsnehmers zu prüfen und untersucht gleichzeitig durch weitestgehende Einholung von Auskünften bei anerkannten Auskunfteien, Banken und Firmen und unter Heranziehung der amtlichen Vertretungen im Auslande die Größe des in der Person und in den Geschäftsverhältnissen des Schuldners liegenden Risikos. Das Reich

*) „Allgemeine Grundsätze über die Gewährung von Reichsmark-Krediten auf die Dauer von zehn Jahren an deutsche Exporteure." Juni 1929.

**) In Einzelfällen kann mit dem zu versichernden Exportgeschäft entsprechend auch eine höhere Selbstbeteiligung des Exporteurs vereinbart werden.

tritt für das „normale" Risiko nur als Rückversicherer in Erscheinung, seine Haftung ist außerdem auf einen aus den Mitteln der produktiven Erwerbslosenfürsorge zur Verfügung gestellten Fonds begrenzt.

Durch diese Form der Exportkreditversicherung sind die Widerstände, die besonders aus Kreisen der Hamburger Exporteure, vereinzelt auch aus binnenländischen Wirtschaftskreisen, gegen diese Art der Exportfinanzierung geltend gemacht wurden, entkräftet worden. Hauptargument der Gegner war der Gedanke, daß die Unterstützung des Exports nicht so sehr den Geschäften aus eigentlichen Exporteurkreisen zugute kommen würde, sondern vor allem fragwürdigen Geschäften, auf unsolider Basis oder durch unerfahrene Geschäftsleute abgeschlossen, Vorschub leisten müßte.

Durch die Art der Auswahl und Verteilung der versicherten Risiken hat die Exportkreditversicherung ferner den Bedenken standhalten können, die aus versicherungstechnischen Kreisen geltend gemacht wurden: Daß es sich nämlich bei der Exportkreditversicherung um ein Spekulationsunternehmen, nicht um eine Versicherung im wissenschaftlich-technischen Sinne handeln würde, da gewisse für eine Versicherung unerläßliche Voraussetzungen wie die Bestimmung der Risiken nach dem Gesetz der großen Zahl und die damit ermöglichte Berechnung der Prämien infolge des Mangels einer statistischen Erfahrungsgrundlage bei der Anlage der Exportkreditversicherung fehlten.

Zunächst sehen die Versicherungsbedingungen eine Beschränkung der zu versichernden Risiken vor, es wird nicht das Exportkreditrisiko im weitesten Sinne, das in der Gefahr eines Forderungsausfalls im Exportgeschäft überhaupt besteht, versichert; sondern die Versicherungssumme wird lediglich dann ausgezahlt, wenn die Uneinbringlichkeit der Forderung auf einem Nicht-Zahlen-Können des Schuldners beruht. Die Versicherungszahlung für den Forderungsausfall infolge eines Nicht-Zahlen-Wollens des böswilligen Schuldners, wie sie z. B. die englische Exportkreditversicherung kennt, ist nach den deutschen Bedingungen ausgeschlossen. Die Uneinbringlichkeit einer Forderung besteht im Sinne der Exportkreditversicherung dann, wenn erstens der Schuldner aus wirtschaftlichen und persönlichen Gründen zahlungsunfähig wird, und zweitens der Schuldner infolge staatlicher Maßnahmen seines Landes, die die Erfüllung seiner Verbindlichkeiten verhindern, oder

durch Krieg, Revolution, Erdbeben und Seuchen, seinen Verpflichtungen nicht nachkommen kann.*)

Im ersten Fall geschieht die Verteilung dieses „normalen" Risikos in der oben genannten Dritteldeckung durch Exporteur, Versicherungsgesellschaft und Reich. Im zweiten Fall, dem sogenannten „Katastrophenrisiko", das durch den Eintritt von Naturereignissen oder durch politische Maßnahmen des Schuldnerlandes entsteht, übernimmt das Reich allein die volle Haftung für den Ausfall.**) Die Unsicherheit, die für das Versicherungsunternehmen besonders in der Undurchsichtigkeit des Katastrophenrisikos wie überhaupt in dem anfänglichen Fehlen einer statistischen Berechnungsgrundlage besteht, ist in der Exportkreditversicherung durch die Verteilung und Mischung der Risiken abgeschwächt worden und hat auf diese Weise der Einrichtung den gefürchteten spekulativen Charakter genommen. Es werden nicht nur Lieferungsgeschäfte nach einzelnen Ländern oder aus bestimmten Exportkreisen versichert; grundsätzlich steht die Inanspruchnahme der Versicherung jedem Exporteur offen, sofern er die Bedingungen hinsichtlich der Zahlung der Prämien zu erfüllen vermag. Daraus folgt, daß sich die Versicherung auch auf die verschiedensten Arten von Exportwaren erstrecken kann. Ferner werden durch die Versicherung grundsätzlich nicht Geschäfte nach vorwiegend denselben Ländern übernommen, da — dem Exportförderungsgedanken entsprechend — erst in der Möglichkeit einer Ausnutzung von Geschäftsbeziehungen zu vielen Ländern die Gewähr für den Erhalt eines „zusätzlichen" Exports liegt. Diese Mischung sowohl unter den Versicherungsnehmern wie unter den Kundenländern und Warenarten bietet eine Gewähr für einen Ausgleich der Gefahren und somit, versicherungstechnisch gedacht, die Möglichkeit, Verluste in einem Lande oder Geschäftszweige durch andere Geschäfte nach anderen Ländern mit günstigerem Ausgang — auszugleichen.***)

*) Der Begriff der Uneinbringlichkeit ist in den von der Hermes-Kredit-Versicherungsbank A. G. neu herausgegebenen „Allgemeinen Bedingungen für die Exportkreditversicherung" klarer als in den bisherigen Bedingungen gefaßt worden.

**) Das sogenannte „Katastrophenrisiko" ist nach den neuen Bedingungen insofern erweitert worden, als auch der Rückgang der Valuta des Schuldnerlandes um mindestens 33⅓ Prozent unter diesen Begriff fallen soll.

***) Vgl. Hermannsdorfer: „Einige versicherungstechnische Bemerkungen zur Exportkreditversicherung." In „Deutsche Wirtschaftszeitung," XXII. Jahrg., Nr. 16 vom 22. 4. 1926.

In Ergänzung hierzu tritt auch bei der Exportkreditversicherung eine Verteilung des Risikos auf mehrere Schultern durch die Heranziehung von Rückversicherern: außer dem Reich sind neben einer Reihe von inländischen Rückversicherern, an deren erster Stelle die Münchener Rückversicherungsgesellschaft in München und die Frankonia, Mit- und Rückversicherungs A. G. Berlin stehen, auch ausländische Rückversicherer gewonnen worden, deren Erfahrungen im Exportkreditgeschäft sich die „Hermes" im Laufe der Jahre zunutze gemacht hat. Die Inanspruchnahme dieser Rückversicherer tritt dann ein, wenn der Fonds des Reichs einschließlich der ihm zufallenden Prämien aufgezehrt ist.

Den Schwerpunkt der Exportkreditversicherung bildet der sogenannte Plan A der Versicherung, der den ausländischen Kunden zu Gunsten des Versicherungsnehmers für den Fall einer Zahlungsuneinbringlichkeit versichert. Der Plan B, der auf die besonderen Verhältnisse des Exporthandels zugeschnitten ist, hat nur beschränkte Inanspruchnahme erfahren. Von dem Plan C, der Lieferungsgeschäfte nach Rußland versichert, wird weiter unten noch zu reden sein.

Als Versicherungsnehmer werden alle deutschen Exporteure zugelassen, gleichviel ob sie ihren Sitz im In- oder Auslande haben, sofern es sich um Geschäfte mit solchen Waren handelt, die in Deutschland hergestellt oder veredelt werden und in „Exportrichtung", d. h. vom Inland ins Ausland versandt werden. Insofern also erhält die Exportkreditversicherung die beabsichtigte sozialpolitische Bedeutung, als sie sich nur auf solche Waren erstreckt, deren Herstellung und Bearbeitung einen höchsten Aufwand an deutschen Arbeitskräften verlangen.

Versichert werden vorwiegend Verkäufe gegen Akzepte oder solche, die unter der Bedingung „Kasse gegen Dokumente" abgeschlossen sind. Offene Buchforderungen werden dagegen nur bei Geschäften nach solchen Ländern zugelassen, in denen eine geordnete Rechtsverfolgung möglich ist und gefestigte Anschauungen über Treu und Glauben im kaufmännischen Verkehr bestehen. Ausdrücklich ausgeschlossen von der Versicherung sind Lieferungen solcher Waren, deren Ausfuhr aus Deutschland oder Einfuhr in das Bestimmungsland unerlaubt ist und die nicht in Deutschland hergestellt oder veredelt werden; ferner Ansprüche, die sich auf Schadenersatz, Reugeld, Vertragsstrafen, Kursverluste, Zinsen- und Frachtspesen beziehen. Grundsätzlich werden außerdem keine be-

reits verschifften Waren versichert, um den Versicherer vor einer Uebernahme nachträglich entstehender Risiken zu schützen, deren gesteigerte Gefahrenmomente meist undurchsichtig für ihn bleiben würden.

Die Höhe der Prämien ist von Fall zu Fall verschieden. Sie beträgt nach dem Plan A im Durchschnitt zwei Prozent des Versicherungsanteils am Fakturenwert für ein Viermonatsakzept. Dazu tritt für jedes weitere angefangene Vierteljahr eine Zusatzprämie von einem Prozent. Bei Versicherungen von Geschäften „per Kasse gegen Dokumente" wird die Prämie um ein Drittel ermäßigt. Die finanzpolitische Bedeutung der Prämienbemessung beruht auf der richtigen Ausbalanzierung des Verhältnisses zwischen der Höhe der Prämie und der Berechnung der Schadenszahlung. Eine zu niedrige Bemessung der Prämien im Vergleich zur Häufigkeit der Schadenszahlungen kann leicht die auf der Haftung vornehmlich des Reichs beruhende Sicherheit der Versicherung beeinträchtigen, da eine zu leichte Ausschöpfung des Reichsgarantiefonds zu einem schnellen Ausscheiden des Reichs oder der notwendigen Neugestaltung der Versicherung führen muß.

Die Entscheidung über die Annahme oder Ablehnung der einzelnen Risiken liegt in den Händen einer Kommission, die sich aus je einem Vertreter des Reichswirtschaftsministeriums, der Erstversicherer, der Rückversicherer, der Exportindustrie und des Exporthandels zusammensetzt. Sie hat die einzelnen Anträge nach Maßgabe der bestimmten Richtlinien auf ihre Bonität und Sicherheit und die durch ihre Ausführung bestehende Möglichkeit der Erzielung eines „zusätzlichen" Exports zu prüfen. Als Kontrollorgan für die Durchführung der Richtlinien und die Tätigkeit der geschäftsführenden Stelle ist die sogenannte große Kommission, die sich aus Vertretern der Ministerien, der Versicherungsgesellschaften und der Exportwirtschaft zusammensetzt, bestimmt. Ein besonderes Schiedsgericht sorgt für den Ausgleich etwaiger Streitigkeiten.

Im Laufe der letzten Jahre ist die Exportkreditversicherung verschiedenen Neuerungen unterworfen worden. Die wichtigste Erweiterung der Versicherung, die zu dem Anwachsen ihrer Inanspruchnahme beigetragen hat, ist die im Rahmen des Planes A eingeführte sogenannte „Bündelversicherung". Ursprünglich als Uebernahme des Risikos für einen einzelnen Zahlungsausfall im Export gedacht, ist die Exportkreditversicherung allmählich dazu übergegangen, mehrere Forderungen an einen Kunden oder sogar

die laufende Geschäftsverbindung mit diesem Kunden durch einen Vertrag zu versichern. Durch die Bündelversicherung endlich ist die Versicherung einer ganzen Summe von Aufträgen an eine Mehrzahl von Kunden ermöglicht worden: ihr Gegenstand ist die gesamte Ausfuhr eines Exporteurs nach bestimmten, in den Anträgen besonders bezeichneten Auslandsgebieten. Die Bedingungen dieser Versicherung entsprechen im wesentlichen denen der Einzelversicherung. Die durch die Bündelversicherung ermöglichte Vereinfachung des bürotechnischen Verfahrens, sowie die Verbilligung der Versicherung haben eine wesentliche Steigerung der Versicherungsanträge zur Folge gehabt.

Während die Summe der Bündelversicherungen bis Dezember 1926 nur 5,3 Millionen Reichsmark betrug, war sie bis Dezember 1927 auf 21,7 Millionen Reichsmark gestiegen und betrug in der Zeit vom 1. Januar 1928 bis zum 30. Juni 1928 bereits 16 Millionen Reichsmark, also weit mehr, als auf die entsprechende Zeit des Vorjahres prozentual entfallen wäre.*)

Den im Geschäftsjahr 1927/28 bis zum 30. Juni 1928 eingegangenen 73 Bündelverträgen von 22 000 Kunden standen am 30. Juli 1929: 236 Bündelverträge von rund 57 000 Kunden gegenüber. Der Wert der Verschiffungen und Versendungen hat dementsprechend zugenommen: Er betrug in der Zeit vom:

1. Juli bis 30. September 1928	rund 13,7	Millionen,
1. Oktober 1928 bis 1. Januar 1929 . . .	„ 15,2	„
1. Januar 1929 bis 31. März 1929 . . .	„ 15,4	„
1. April bis 30. Juni 1929	„ 21,7	„
1. Juli bis 30. September 1929	„ 25,0	„ **)

Demgegenüber hat allerdings Zahl und Wert der Einzelversicherungen abgenommen, was wohl in der Hauptsache auf deren hohe Gestehungskosten zurückzuführen ist. Im Geschäftsjahr 1926/27 wurden 6760 Einzelanträge in einem Wert von rund 92 Millionen Mark gestellt. Vom 1. Juli 1927 bis zum 30. Juni 1928 dagegen nur 3195 Anträge mit 33,9 Millionen Reichsmark.

Weit weniger Anklang als der Plan A der Exportkreditversicherung hat der Plan B gefunden, da er keine Risikoentlastung des Exporteurs bedeutet. Die Versicherungsgesellschaft gewährt deutschen Exporteuren zu Gunsten von Kreditinstituten für die von

*) K. Daniel: „Ergebnisse und Aussichten der Exportkreditversicherung." „Industrie- und Handelszeitung" Nr. 297 vom 12. 12. 29.

**) „Industrie- und Handelszeitung" Nr. 297 vom 12. 12. 29.

diesen den Exporteuren bewilligten Vorschüsse zur Durchführung einer Auslandslieferung eine Kreditversicherung. Die betreffende Bank hat dabei ein Drittel des Forderungsausfalls selbst zu tragen. Zahlung der Versicherungssumme erfolgt, wenn der Exporteur wegen der Zahlungsunfähigkeit seines ausländischen Schuldners nicht imstande ist, seinen Verpflichtungen gegenüber der Bank nachzukommen. Die Höhe der Prämie bemißt sich nach dem Umfang der Vorschußsumme. Das Reich übernimmt im Plan B lediglich die Deckung des Katastrophenrisikos, wofür ein Fonds von fünf Millionen Reichsmark ausgesetzt worden ist, bei dessen Nichtausreichen die Haftung der Rückversicherer eintritt.

Die Bedeutung dieser Bedingungen liegt also darin, daß sie die Versicherung gleichsam zu einem Finanzierungsinstrument machen. Durch den Abschluß der Versicherung zu Gunsten des Kreditinstituts soll ein Anreiz auf die Bank des Exporteurs ausgeübt werden, ihm durch Kreditgewährung entgegenzukommen und so zu einer Förderung des Exports beizutragen.

Durch den Plan C sind für die aus den anderen Versicherungsbedingungen infolge der besonders gelagerten Exportbeziehungen zu Rußland ausgeschlossenen Lieferungsgeschäfte mit der Sowjet-Union besondere Versicherungsbedingungen geschaffen worden. Gegenstand dieser Versicherung sind Rußland-Geschäfte im Werte von fünfzig Prozent des Fakturenbetrages. Diese Versicherung bedeutet gleichsam eine Ergänzung der sonstigen für Geschäfte mit Rußland bestimmten Reichsgarantien. Aus dem jährlichen Exportgarantiefonds des Reichs sind nach Ablauf der Dreihundert-Millionen-Kredite weiterhin bestimmte Beträge zur Förderung des deutschen Exports nach Rußland zur Verfügung gestellt worden. Während es sich aber bei diesen Garantien vor allem um langfristige Kreditgeschäfte handelt, erstrecken sich die unter Plan C abgeschlossenen Versicherungen in der Hauptsache auf kurze Kreditfristen, d. h. also auf drei- bis sechs- oder neunmonatige Laufzeit. Diese Versicherung ist besonders in der letzten Zeit stark in Anspruch genommen worden, so daß die von der Hermes-Kredit-Versicherungsbank A. G. für diesen Zweck festgesetzte Höchstgrenze gegenwärtig erreicht ist und weitere Anträge auf Gewährung von Krediten für Rußlandgeschäfte vorläufig zur Entscheidung an den Interministeriellen Ausschuß weitergeleitet werden müssen.*)

*) Artikel „Der Handel mit dem Osten" „Berliner Börsen-Zeitung Nr. 128 vom 17. 3. 1930.

Die Exportkreditversicherung ist zu einem Gegenstand lebhaftester Erörterungen geworden: Die Erwartungen, die manche Kreise hinsichtlich der Wirkung auf die Steigerung des Exports an sie gestellt haben, haben sich nicht oder nur zum Teil erfüllen lassen. Die teilweise hochgeschraubten Erwartungen haben dabei wohl in erster Linie außer Acht gelassen, daß es sich bei einer Versicherung in jedem Fall um einen Geldaufwand von beiden Seiten handelt; daß also innerhalb der Exportkreditversicherung nicht nur eine einseitige Hilfeleistung der Gesellschaft bzw. des Staates besteht, sondern daß auch eine durchaus beträchtliche Gegenleistung des Versicherungsnehmers vorhanden sein muß. Die Prämienbelastung ist unstreitig eine Kreditverteuerung. Sie kann, wie weiter oben schon ausgeführt, mit Rücksicht auf die Erhaltung des Reichsfonds nicht einseitig zu Gunsten des Exporteurs herabgesetzt werden; sie wird im Gegenteil immer eine gewisse Höhe behalten müssen. Die Belastung des Exporteurs durch die Prämie wird sich aber für ihn immer in der Bestimmung des Warenpreises auswirken: sie mindert seine Wettbewerbsfähigkeit hinsichtlich der Preisgestaltung gegenüber solchen Anbietern auf dem Weltmarkt, die mit derartigen Unkostenzuschlägen nicht zu rechnen haben — wenn auch niemals vergessen werden darf, daß das Risiko des Exporteurs bei einem ohne Versicherung abgeschlossenen Geschäft noch weit größer wäre. Der Ausgleich der Prämienbelastung hängt ab von der Gestaltung der Produktionskosten und damit von der Höhe des Gewinns. Sind erstere möglichst niedrig und ist letzterer besonders hoch, so wird sich diese Erschwerung des Exports ausgleichen.

In diesem Zusammenhang ist vielfach der Vorwurf erhoben worden, die Gebühren für die Einholung von Kundenauskünften wie überhaupt die mit der Antragsbewilligung zusammenhängenden Unkosten seien zu hoch. Außerdem beanspruche die Auszahlung der Schadenssumme eine unverhältnismäßig lange Zeit. Durch die von der Hermes-Kredit-Versicherungsbank kürzlich neu herausgegebenen Bedingungen des Planes A sind formell manche Veränderungen vorgesehen, die diesen Vorwürfen begegnen werden. Insbesondere sind im § 12 im Fall der Uneinbringlichkeit für die Fälligkeit von Entschädigungen wesentlich verkürzte Fristen zugestanden.

Bei der Beurteilung der Exportkreditversicherung wird schließlich stets die Tatsache zu berücksichtigen sein, daß, der Struktur der Exportkreditversicherung entsprechend, jederzeit nur ein bestimmter

Teil von Ausfuhrgeschäften durch sie gefördert werden kann. So kommen für eine Versicherung grundsätzlich nur Lieferungsgeschäfte mit deutschen Fertigwaren in Betracht, dagegen keine Bargeschäfte und Reparationslieferungen; selbstverständlich scheiden von einer Versicherung auch solche Geschäfte aus, die ein zu kleines oder zu großes Risiko in sich tragen. Trotzdem kann der Anteil der Versicherungsgeschäfte, der nach den Berechnungen der Großen Kommission die Deckung eines Umsatzes von jährlich rund hundert Millionen Mark beträgt, auf vier Prozent der gesamten deutschen Ausfuhr berechnet werden, d. h. es werden von einer Gesamtfertigwarenausfuhr im Werte von zweieinhalb Milliarden Mark ungefähr fünf Prozent durch Versicherung gedeckt.*)

Neuerdings ist für die Uebernahme solcher Geschäfte, die wegen der zu kleinen Kapitalbasis des Auftraggebers für die eigentliche Versicherung nicht in Betracht kommen, aber durch ihr Zustandekommen den gewünschten zusätzlichen Export erreichen würden, aus Mitteln des Reichs ein Sonderfonds bereitgestellt worden. Insofern ist also durch die Ausweitung der Exportkreditversicherung mit einer Steigerung des zusätzlichen Exports auf dieser Basis zu rechnen.

*) K. Daniel: Artikel „Ergebnisse und Aussichten der Exportkreditversicherung," „Industrie- und Handelszeitung" Nr. 290 vom 12. 11. 1929.

Schlußbetrachtung.

Wir haben somit, nachdem wir aus Zweckmäßigkeitsgründen, ausgehend von der gegenwärtigen weltwirtschaftlichen Konstellation als Folge des Krieges, insbesondere vom Standpunkt der wirtschafts- und reparationspolitischen Lage Deutschlands aus, die Förderung des deutschen Exports als eines wichtigsten, wenn nicht als das wichtigste Postulat der deutschen Wirtschaftspolitik der Nachkriegszeit aufgestellt haben, die Möglichkeit systematischer Exportförderung aufgezeigt und ihre Organisation behandelt. Wir haben gesehen, daß die Exportförderung beginnen muß mit der Information des Inlandes über das Ausland. Daran schließt sich die Information des Auslandes in Gestalt der Werbetätigkeit für deutsche Erzeugnisse. Nachrichtendienst und Propagandadienst sind das Fundament, auf dem jede wirtschaftliche Tätigkeit, auch der Export, aufbaut. Der Finanzierungsdienst aber macht eine Erweiterung dieser wirtschaftlichen Tätigkeit, nämlich des Exports, erst möglich. Dieser im eigentlichen Sinne des Wortes als Exportförderung zu bezeichnenden praktischen Unterstützungtätigkeit ist der letzte Teil dieser Arbeit gewidmet. Hier handelt es sich darum, die durch den Informationsdienst geschaffenen Möglichkeiten auszunützen. Diese Realisierung geschieht mit Hilfe des Staates, da die Privatwirtschaft allein infolge der Auswirkungen des Krieges dazu allzu oft nicht in der Lage ist.

Bei Betrachtung der systematischen öffentlichen oder halböffentlichen Exportförderung, die wegen der Unübersichtlichkeit der daneben, wenn auch nicht mit der gleichen Systematik und Zielstrebigkeit einhergehenden privaten Exportförderung fast allein Gegenstand dieser Arbeit sein konnte, begegnen wir wiederum auf Schritt und Tritt den Auswirkungen des Weltkrieges. Die Mittel, die der Staat für den Informationsdienst wie für die Finanzierung zur Verfügung stellt, sind äußerst beschränkt, und außerordentliche Anstrengungen und straffste Organisation sind erforderlich, um mit den geringen zur Verfügung stehenden Mitteln die für die deutsche Wirtschaft lebensnotwendige Exportsteigerung zu erreichen.

Literaturverzeichnis.

Apt, Max: „Außenhandelsamt." Leipzig 1916.
Deutsch, Otto: „Die Technik des Rußlandgeschäfts." Wien, Berlin 1928.
van Dorp, Elisabeth C.: „Der Freihandelsgedanke in der Welt nach dem Kriege." Weltwirtschaftl. Archiv 1929 30. Band, 2. Heft.
Eulenburg, Franz: „Probleme der deutschen Handelspolitik." Jena 1925.
Eulenburg, Franz: Grundriß der Sozialökonomik. 8. Abt.: Außenhandel und Außenhandelspolitik, Tübingen 1929.
Goldschmidt, Erich: „Die Exportkreditversicherung. Ein kritischer Beitrag zum Problem der Exportförderung." Berlin 1928.
Gruntzel, Josef: „System der Handelspolitik." Wien 1928.
Harms, Bernhard: „Die Zukunft der deutschen Handelspolitik." Jena 1925.
Harms, Bernhard: „Volkswirtschaft und Weltwirtschaft." Jena 1925.
Harms, Bernhard: „Vom Wirtschaftskrieg zur Weltwirtschaftskonferenz." Jena 1927.
Hellauer, Josef: „System der Welthandelslehre." Berlin 1920.
Helander, Sven: „Wie ist der Young-Plan erfüllbar?" Nürnberg 1929.
Hesse, A.: Grundriß der politischen Oekonomie, begr. von Conrad, I. Teil: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. 12. Aufl., bearb. von A. Hesse. Jena 1927.
Hesse, A.: Grundriß der politischen Oekonomie, begr. von Conrad, II. Teil: Volkswirtschaftspolitik. 11. Aufl., bearb. von A. Hesse. Jena 1930.
Honegger, Hans: „Volkswirtschaftliche Systeme der Gegenwart." Karlsruhe 1925.
Jordan, Emil L.: „Ueberseе-Export." Leipzig 1925.
Kapferer, Clodwig: „Exportförderung": Teil I: „Marktanalyse." Leipzig 1929.
Klein, Helmut: „Ausfuhrförderung." Schriften des Deutschen Industrie- und Handelstages. Berlin 1929.
Kiehl, Arnim: „System der Markt-Analyse." Lübeck 1929.
Kropff, H. F. J. und
Randolph, Bruno W.: „Marktanalyse. Untersuchung des Marktes und Vorbereitung der Reklame." München 1928.
Levy, Hermann: „Der Weltmarkt 1913 und heute." Leipzig, Berlin 1926.
Luther, Hans: „Aus Deutschlands eigner Kraft." Berlin 1928.
Machlupp, F.: „Währung und Auslandsverschuldung." Mitteilungen des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers. 10. Jahrg. Nr. 7/8.
Plant, Theodor: „Deutsche Handelspolitik." Leipzig, Berlin 1924.
Posse, Hans: „Grundlagen der künftigen deutschen Handelspolitik." Schriften des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, Heft 23, Berlin 1924.
Ritschl, H.: „Reparationslasten und Kapitalbildung." Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 174 IV.
Rosenthal, Philipp: „Exportsteigerung — ein brennendes Problem." 1928.

Schindler, Axel: „Grundfragen der deutschen Handelspolitik." Berlin 1928.
Schlesinger, Georg: „Zur Frage des Kredits und der Kreditversicherung." Berlin 1929.
Schmidhuber, Wilhelm: „Das öffentliche Submissionswesen des Auslandes." Schriften des Reichsverbandes der deutschen Industrie, Heft 40, Juli 1928.
Schuchart Th.: „Die deutsche Außenhandelsförderung" 2. Auflage, Berlin 1918.
Solmssen, G.: „Young-Plan und Agrarpolitik." Berlin 1929.
Somary, Felix: „Wandlungen der Weltwirtschaft seit dem Kriege." Tübingen 1929.
Spann, Othmar: „Der individualistische und der universalistische Begriff der Weltwirtschaft." Weltwirtschaftliches Archiv. 1929, 30. Bd. Heft 2.
Stern, Robert: „Export-Technik." Stuttgart 1923.
Thaussig-Palyi: „Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen." Leipzig 1929.
von Totomians: „Geschichte der Nationalökonomie und des Sozialismus." 2. Aufl. Berlin 1929.
Wagemann, Ernst: „Einführung in die Konjunkturlehre." Leipzig 1929.
Weber, Adolf: „Reparationen, Young-Plan, Volkswirtschaft." Berlin 1929.
Zadow, Fritz: „Die deutschen Handelsmessen." Berlin 1929.
„Aus der Praxis der Exportpropaganda." Schriften des Leipziger Meßamts, Oktober 1929.
„Das Reparationsproblem." Herausgegeben von Edgar Salin. Berlin 1929.
„Deutschland in der Weltwirtschaft." Neun Rundfunkvorträge. Herausgegeben von Max Roscher. Schriften der Deutschen Weltwirtschaftlichen Gesellschaft E. V. Berlin 1929.
„Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reichs." Schriften des Reichsverbandes der Deutschen Industrie Heft 43, Berlin 1929.
„Die Hamburger Export-Tagung am 28. und 29. Juni 1929." Mitteilungen der Handelskammer Hamburg 1929.
„Die Handelsverträge des Erdballs." Zusammengestellt von J. Bennstein und K. Leopold. Veröffentlichungen der Handelskammer Berlin. Berlin 1927.
„Die Kreditsicherung im internationalen Handelsverkehr." Herausgegeben von Rudolf Schauer und Hellmut Rost. Berlin 1926.
„Die Lage der verarbeitenden Industrie im Lichte der Leipziger Frühjahrsmesse 1928." Mit zwei Sonderdarstellungen: „Deutschlands Anteil am Welthandel" und: „Die Ausfuhrabhängigkeit der Industriegruppen." Schriften des Instituts für Konjunkturforschung in Verbindung mit dem Leipziger Meßamt. Berlin 1928.
„Die Lage der verarbeitenden Industrie im Lichte der Leipziger Herbstmesse 1928." Mit einer Sonderdarstellung: „Strukturwandlungen in der Ausfuhr industrieller Fertigwaren." Schriften des Instituts für Konjunkturforschung in Verbindung mit dem Leipziger Meßamt. Berlin 1928.
„Die Lage der verarbeitenden Industrie im Lichte der Leipziger Frühjahrsmesse 1929." Mit einer Sonderdarstellung: „Exportförderung." Schriften des Instituts für Konjunkturforschung in Verbindung mit dem Leipziger Meßamt. Berlin 1929.

„Die weltwirtschaftliche Lage Ende 1925." Herausgeg. vom Statistischen Reichsamt und dem Institut für Konjunkturforschung. Berlin 1926.
„Die Wirtschaft des Auslandes 1900—1927." Bearb. vom Statistischen Reichsamt. Berlin 1928.
„Die wirtschaftlichen Kräfte der Welt." Herausgeg. von der Dresdner Bank. Berlin 1928.
„Die Wirtschaftskurve mit Indexzahlen der Frankfurter Zeitung." Unter Mitwirkung von Ernst Kahn. 4.—8. Jahrg. Frankf. a./M. 1925—1929.
„Exportförderung." Schriften des Reichsverbandes der Deutschen Industrie. Berlin 1929.
Monatliche Nachweise über den Außenhandel Deutschlands. Herausgeg. vom Statistischen Reichsamt. Berlin 1923—1930. (Soweit erschienen.)
„Selling in Foreign Markets." Compiled by Guy Edward Snider. Washington 1919.
„Wege zum geschäftlichen Erfolg." Unter Mitarbeit von Benedict, A. Jung, Arnim Kiehl, Carl Fr. Merz, Paul Fr. Scharke, Hans W. Thümena, herausgeg. von Otto Sartorius, Bielefeld 1930.

Jahr- und Handbücher, Zeitschriften und Zeitungen.

Handbuch für den deutschen Außenhandel. Herausgeg. von Müller-Becker-Findeklee. Leipzig, Jahrg. 1926 und 1928.
Handbücher für den Weltverkehr. Darunter Band I: Japan, Band II: China. Bearb. von Oskar Scholz, Berlin 1928.
Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 1. Aufl.
Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 4. Aufl.
Jahrbuch der deutschen Industrie- und Handelskammern. Herausgeg. von Wendtland, Leipzig 1928.
Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. Herausgeg. vom Stat. Reichsamt. Berlin 1920 bis 1930.
Der Deutsche Volkswirt.
Deutscher Außenhandel.
Deutsche Wirtschafts-Zeitung.
Der St.—Europa-Markt.
Export.
Magazin der Wirtschaft.
Messe- und Ausstellungen.
Monatsschrift des Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftsverbandes.
Ostdeutsche Wirtschafts-Zeitung.
Wirtschafts-Dienst.
Wirtschafts- und Exportzeitung.
Wirtschaft und Statistik.
Berliner Börsen-Courier.
Berliner Börsen-Zeitung.
Berliner Tageblatt.
Deutsche Allgemeine Zeitung.
Frankfurter Zeitung.
Industrie- und Handelszeitung.

Lebenslauf.

Als Tochter des Fabrikdirektors Willy Gottberg und seiner Frau Hedwig, geb. Seyffert, am 2. Juli 1904 in Aschersleben (Harz) geboren, besuchte ich zunächst das Lyzeum in Königsberg (Pr.) und später die Städtische Studienanstalt in Hirschberg in Schlesien, an der ich Ostern 1924 das Zeugnis der Reife erhielt. Hierauf studierte ich an den Universitäten Königsberg, Berlin, Rostock und Breslau Rechts- und Staatswissenschaften und bestand an der Universität Breslau im Winter 1927 das Staatsexamen als Diplom-Volkswirt. An der gleichen Universität promovierte ich auf Grund vorliegender Arbeit am 1. Juli 1930 zum Doktor der Staatswissenschaften. Vom 3. Januar 1929 bis zum 30. September 1930 war ich als wissenschaftliche Hilfsarbeiterin bei der Industrie- und Handelskammer Breslau beschäftigt.